

Plan de negocio
Pedals Innovation Custom SAS

Jeisson Carabali Velazco
Sindy Johanna Uribe Rangel

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Contaduría Pública
Bogotá D.C
2021

Plan de negocio
Pedals Innovation Custom SAS

Jeisson Carabali Velazco
Sindy Johanna Uribe Rangel

Director
Jouseph Raul Rodriguez Lizarazo

Trabajo de grado para optar al título de Contador Público

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Contaduría Pública
Bogotá D.C
2021

Resumen

Con la llegada de grandes cantidades de migrantes a la ciudad de Bogotá, las secuelas de la pandemia y sin contar las innumerables congestiones viales, los bogotanos se han visto obligados a tomar alternativas de movilización para llegar a sus lugares de trabajo o estudio de una manera rápida, cómoda y que ayude a mejorar sus condiciones de salud. El objetivo de este proyecto es consolidar la empresa Pedals Innovation Custom SAS, la cual tiene como objetivo la fabricación y comercialización de bicicletas Cruiser Custom chopper, cuyo toque de exclusividad y comodidad está basado en un diseño único por cliente. Estas bicicletas brindan una forma de movilidad eficiente, confiable y segura a quienes quieren transportarse con el mejor estilo y potencia. Se realizó una investigación de mercado, donde se aplicaron encuestas la primera etapa se realizó presencial y la segunda virtual, los resultados obtenidos permitieron tener datos más precisos de la posible ubicación de los puntos de ventas y a su vez el público al cual ofrecer el producto.

Palabras clave: Custom, Cruiser, Chopper, fabricación, comercialización, movilidad.

Abstract

With the arrival of large numbers of migrants to the city of Bogotá, the aftermath of the pandemic and not counting the innumerable road congestions, Bogota citizens have been forced to take alternative mobilization to get to their places of work or study in a certain way. fast, comfortable and that helps to improve your health conditions. The objective of this project is to consolidate the company Pedals Innovation Custom SAS, which aims to manufacture and commercialize Cruiser Custom chopper bicycles, whose touch of exclusivity and comfort is based on a unique design per customer. These bikes provide an efficient, reliable and safe form of mobility for those who want to ride in the best style and power. A market research was carried out, where surveys were applied, the first stage was carried out in person and the second virtual, the results obtained allowed to have more precise data on the possible location of the points of sale and in turn the public to whom to offer the product.

Keywords: Custom, Cruiser, Chopper, manufacturing, marketing, mobility.

Tabla de contenidos

1	Contextualización del negocio	10
1.1	Descripción del negocio	10
1.1.1.	Core bussines.	10
1.1.2.	Perfil de la empresa.....	10
1.2	Perfil del emprendedor	10
1.3	Resumen ejecutivo.....	11
2.	Estudio del mercado y estrategia de mercadeo	14
2.1.	Contexto del mercado.....	14
2.1.1.	Análisis PESTEL.	14
2.2.	Mercado de competidores y proveedores	18
2.2.1.	Análisis 5 fuerzas de Porter.	18
2.2.2.	Validación propiedad intelectual.	20
2.3.	Estudio de mercado	20
2.3.1.	Propuesta de investigación de mercados cuantitativa.	20
2.3.2.	Instrumentos de investigación de mercados cuantitativos.	20
2.3.3.	Informe de análisis y resultados.....	20
2.4.	Mercado del consumidor	25
2.5.	Proyección de ventas	29
2.6.	Estrategias de Mix – Marketing.....	30
3.	Gestión de las operaciones	37
3.2.	Capacidad de producción o servicio	38
3.3.	Activos fijos.....	39
3.4.	Proceso de producción o ciclo del servicio.....	40
3.5.	Flujograma de procesos	42
3.6.	Distribución de planta.....	42
3.7.	Localización.....	42
3.8.	Seguridad industrial	44
4.	Análisis organizacional	46
4.1.	Estructura administrativa	46
4.1.1.	Organigrama.	46

4.2.	Necesidades de personal.....	46
4.3.	Manual de funciones.....	49
5.	Análisis jurídico	55
5.1.	Tipo de empresa.....	55
5.2.	Aspectos Tributarios (Municipales/Nacionales).....	56
5.3.	Requisitos para formalizar la empresa.....	56
5.3.1.	Consulta de homonimia de la razón social.....	56
5.3.2.	Estatutos de constitución de la sociedad.	57
5.4.	Requisitos para comercializar el producto.....	58
5.4.1.	Marca.	58
5.5.	Requisitos para establecimiento de comercio.....	61
6.	Análisis financiero.....	63
6.1.	Inversión total.....	63
6.2.	Presupuesto de ventas.....	64
6.3.	Presupuesto de gastos	65
6.4.	Estado de resultados proyectado.....	66
6.5.	Estado de situación financiera proyectado	68
6.6.	Flujo de caja proyectado.....	69
6.7.	Análisis indicadores financieros	70
	Referencias	73
	Anexos.....	74

Lista de tablas

Tabla 1 Perfil Jeisson Carabali Velasco	10
Tabla 2 Perfil Sindy Johanna Uribe Rangel	11
Tabla 3 Metas por año	13
Tabla 4 Análisis Pestel	14
Tabla 5 5 Fuerzas de Porter	19
Tabla 6 Estratos	26
Tabla 7 Toucpoint	31
Tabla 8 Vivencias	32
Tabla 9 Creencias	33
Tabla 10 Objetivos	34
Tabla 11 Indicadores	35
Tabla 12 Materia prima 1	37
Tabla 13 Materia prima 2	38
Tabla 14 Capacidad de producción	38
Tabla 15 Activos fijos	39
Tabla 16 Análisis de localización por ponderación	42
Tabla 17 Análisis por costos	43
Tabla 18 Análisis por costos: producción	43
Tabla 19 Análisis y manejo de riesgos	45
Tabla 20 Modalidad contratos	47
Tabla 21 Manual de funciones gerente general	49
Tabla 22 Manual de funciones contador	50
Tabla 23 Manual de funciones diseñador	51
Tabla 24 Manual de funciones vendedor	52
Tabla 25 Manual de funciones auxiliar administrativo	53
Tabla 26 Manual de funciones ensamblador	54
Tabla 27 Costos asociados a la constitución	58
Tabla 28 Inversiones	63
Tabla 29 Variables Macroeconómicas	64
Tabla 30 Presupuesto de ventas	64

Tabla 31 Presupuesto de gastos.....	65
Tabla 32 Presupuesto total gastos	66
Tabla 33 Estado de resultados proyectado	67
Tabla 34 Estado de situación financiera proyectado.....	68
Tabla 35 Flujo de caja proyectado	69
Tabla 36 Indicador financiero: Liquidez.....	70
Tabla 37 Indicador financiero: Solvencia	71
Tabla 38 Indicador financiero: Rentabilidad.....	72

Introducción

El presente documento tiene como fin dar a conocer la idea de negocio denominada PEDALS INNOVATION CUSTOM SAS la cual tiene por objetivo la fabricación y comercialización de bicicletas personalizadas tipo Custom y así mismo determinar la viabilidad del negocio.

Durante el desarrollo del proyecto se define el plan estratégico donde se estructuran misión, visión, objetivos importantes para el desenvolvimiento del negocio; seguidamente se describe el perfil de los emprendedores que participan en la formación de la propuesta y posterior investigación y sus roles dentro de la empresa, de igual manera se analizan las variables que impactan en el negocio de acuerdo con el mercado y que estrategias de marketing se pueden implementar para superar dichas barreras, para ello se tratan temas como el análisis PESTEL, los factores micro y macro económicos basados en el análisis de las 5 fuerzas de Porter.

Posteriormente se realiza la validación de propiedad intelectual mediante las herramientas tecnológicas, para descartar la existencia de una idea de negocio igual a la planteada. De acuerdo con lo anterior se procede a desarrollar la estructura jerárquica de la organización, la cantidad y calidad del personal, así como los procesos a seguir para el correcto funcionamiento de la entidad. De igual manera, se determinan los aspectos jurídicos que rigen el plan de negocio y cuáles son las responsabilidades frente lo que impone la ley y lo que requiere la DIAN.

Finalmente se encuentra en este documento el análisis financiero, donde se tratan temas como lo son la inversión total, como se conforman tanto las ventas como los gastos presupuestados, estados financieros proyectados y el análisis de indicadores financieros.

De acuerdo con el trabajo de investigación anteriormente mencionado y tras realizar el análisis financiero del plan de negocio se logra determinar si la idea de negocio es rentable, con respecto a la demanda del mercado es un producto que tiene buen acogimiento entre los clientes.

1 Contextualización del negocio

1.1 Descripción del negocio

1.1.1. Core bussines.

PEDALS INNOVATION CUSTOM SAS es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de bicicletas personalizadas, las cuales ofrecen un toque de exclusividad y un alto performance.

1.1.2. Perfil de la empresa.

1.1.2.1. Misión. PEDALS INNOVATION CUSTOM SAS busca brindar una forma de movilidad, eficiente, confiable y segura a quienes quieren transportarse con el mejor estilo y potencia; sin dejar de preocuparse por conservar el medio ambiente, teniendo presente el desarrollo económico y la sostenibilidad ambiental en beneficio de las personas. Mediante la fabricación y comercialización de bicicletas personalizadas tipo Custom.

1.1.2.2. Visión. Ser en 2026 líderes en toda la región andina en el mercado de la personalización de bicicletas Custom.

1.1.2.3. Valores. La empresa PEDALS INNOVATION CUSTOMS SAS se va a regir por los siguientes valores:

- Compromiso
- Honestidad
- Eficiencia
- Creatividad
- Compromiso social

1.2 Perfil del emprendedor

Para este plan de negocio se cuenta con dos emprendedores, los cuales se mencionarán a continuación con su respectivo perfil:

Tabla 1.

Perfil Jeisson Carabali Velasco

FORMACIÓN/ EXPERIENCIA	Estudiante universitario de último semestre de Contaduría Pública, con conocimientos en contaduría pública desarrollando investigaciones en NIIF; experiencia de 2 años en administración de negocios encargándome del personal, manejo de efectivo, compras, gastos e inventario entre otros; así mismo
---------------------------	--

	cuento con experiencia en mecánica general de bicicletas como es: diseño, ensamble y cotización de partes de bicicletas entre otras.
ROL /PAPEL	Gerente y diseñador
DEDICACIÓN	Tiempo completo como diseñador y parcialmente como gerente.
CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS	Innovación, persistencia, pasión, visión, ambición, liderazgo y capacidad de resolución de problemas.

Nota: Elaboración propia.

Tabla 2.

Perfil Sindy Johanna Uribe Rangel

FORMACIÓN/ EXPERIENCIA	Estudiante de último semestre de Contaduría Pública, con experiencia de 6 años en el área contable manejando impuestos, causaciones, conciliaciones bancarias, manejo de software contable entre otros, 2 años en el área administrativa con el tema de recepción y envío de cotizaciones, seguimiento de clientes, atención al público, entre otras y en la parte financiera experiencia en análisis de estados financieros, presupuestos, manejo de cuentas bancarias, entre otras
ROL /PAPEL	Contadora
DEDICACIÓN	Parcial
CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS	Pasión, visión, liderazgo, capacidad de aprendizaje, optimismo, resolución de problemas y logro de resultados.

Nota: Elaboración propia.

1.3 Resumen ejecutivo

La empresa Pedals Innovation Custom SAS, tiene como objetivo principal la fabricación y comercialización de bicicletas Custom, las cuales ofrecen un toque de exclusividad y comodidad basado en un diseño único por cliente. Estas bicicletas brindan una forma de movilidad eficiente, confiable y segura a quienes quieren transportarse con el mejor estilo y potencia, además en terreno llano es más veloz que algunas bicicletas tradicionales y se ajusta a toda población, de acuerdo al estudio de mercado realizado.

El plan de negocios cuenta con una serie de ventajas competitivas que hacen único el producto que se ofrece, dentro de ellas se encuentra diseños de marcos únicos, además Pedals Innovation Custom SAS va a ser la primera empresa en fabricar y comercializar este tipo de bicicletas en Bogotá.

El equipo de trabajo para llevar a cabo la idea de negocio está compuesto por dos personas, en primer lugar esta Jeisson Carabali quien tendrá el cargo de Gerente, cuenta con experiencia en administración de negocios, además conoce el proceso de fabricación de bicicletas, teniendo así criterio para asesorar en la personalización del producto, en segundo lugar esta Sindy Uribe quien ocupará el cargo de contador público, teniendo amplio conocimiento en el área financiera y contable, esto fundamental para ser el apoyo en la toma de decisiones financieras y administrativas.

Con el fin de poner en marcha la idea de negocio Pedals Innovation Custom SAS incurrirá en la adquisición de un préstamo por **\$72 MM COP**, el cual se destinará para la compra de maquinaria y equipos necesarios para el desarrollo de la actividad, así mismo para cubrir los gastos iniciales en que se incurrirá para la formalización de la empresa.

Dentro del presupuesto de ventas del primer año se tiene contemplado **\$2.798 MM COP** que corresponde a la comercialización de 2.916 unidades de bicicletas, con los crecimientos que se están contemplando en el presupuesto, se proyecta recuperar la inversión en el tercer año.

Las metas propuestas para los primeros 5 años de funcionamiento de la empresa Pedals Innovation Custom SAS se presentan a continuación.

Tabla 3.

Metas por año

INDICADOR	METAS POR AÑO				
	1	2	3	4	5
EMPLEOS	12	13	13	14	13
VENTAS	\$2.798.759.630	\$2.961.087.688	\$3.138.752.950	\$3.327.078.127	\$3.526.702.814
INVERSION	\$44.290.002	0	0	0	0
RENTABILIDAD	-46,37%	15,60%	17,30%	16,54%	19,32%

Nota: Elaboración propia

2. Estudio del mercado y estrategia de mercadeo

2.1. Contexto del mercado

2.1.1. Análisis PESTEL.

A continuación, se presenta el análisis pestel para la empresa Pedals Innovation Custom SAS

Tabla 4.

Análisis Pestel

ANALISIS PESTEL		
PEDALS INNOVATION CUSTOM SAS		
FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
POLÍTICOS	<p>Iniciativas gubernamentales a favor de las empresas: competitividad empresarial y el fortalecimiento de los emprendedores en el país.</p> <p>Políticas de subvenciones</p> <p>Cambios de gobierno: Las decisiones que tome el nuevo gobierno pueden favorecer la industria de bicicletas.</p> <p>Políticas fiscales</p>	<p>Políticas fiscales: Los modelos de retenciones y gravámenes pueden afectar el precio de nuestros productos.</p> <p>Cambio de gobierno: Las decisiones que tome el nuevo gobierno pueden afectar la industria de bicicletas.</p>
ECONÓMICOS	<p>Cambio de ciclo económico: Los cambios se pueden presentar de una manera favorable, ya que se puede presentar un crecimiento.</p> <p>Tipo de interés: Debido a la pandemia del COVID-19, la tasa de cambio ha tenido una disminución</p>	<p>Cambio de ciclo económico: pasar de una recuperación a una recesión</p> <p>Migración de venezolanos: La economía se ve afectada por estas migraciones, ya que el país no cuenta con los ingresos necesarios</p>

	<p>quedando así actualmente en el 3.75%.</p> <p>Tipo de cambio: Esto favorece en la medida que se encuentre estable, actualmente la TMR oscila en \$3.800.</p> <p>Política económica del gobierno</p> <p>Cambios en normativa fiscal</p> <p>Fuentes de financiación: De acuerdo a las disposiciones del gobierno los apoyos económicos son una buena oportunidad de crecimiento.</p> <p>Aumento del precio de la gasolina</p> <p>Apoyo económico a emprendedores: Con estas ayudas se fomenta la creación de nuevas ideas de negocio.</p>	<p>para mantener a estas familias.</p> <p>Inflación: Disminución del valor de la moneda frente al dólar.</p> <p>Política económica del gobierno:</p> <p>Tipo de interés: Puede ser una amenaza en el momento que por consecuencia de la pandemia se decida realizar el aumento en la tasa de interés.</p> <p>Tipo de cambio: El crecimiento de la TMR que puede perjudicar la importación de mercancía extranjera</p> <p>Cambios en normativa fiscal.</p> <p>Disminución de los precios de las bicicletas tradicionales: Esto representa una gran amenaza ya que puede desmejorar las oportunidades de oferta en el mercado.</p> <p>Impacto del coronavirus en la economía: Como es sabido estamos propensos a dificultades económicas debido a la pandemia.</p>
--	---	---

SOCIAL	<p>Conciencia por la salud: Debido a el confinamiento las personas aumentaron de peso y por ello buscan la forma de bajar esos kilos demás por medio del deporte.</p> <p>Programación de ciclovías: La programación de ciclovías por parte de la secretaría de movilidad incentiva el uso de la bicicleta.</p> <p>Edad de la población: Tras las pérdidas de personas de la tercera edad ocasionadas por el virus COVID 19, muchas de las personas que toman su lugar son jóvenes que hacen parte de nuestros potenciales clientes.</p> <p>Patrones culturales: Al ser nombrados como la capital de la bicicleta Bogotá es una ciudad donde alrededor de 890 mil habitantes usan la bicicleta.</p> <p>Nivel de ingresos: Al aumentar el ingreso de las familias, asimismo aumentan las compras.</p>	<p>Cambios de hábitos de consumo: Las personas tienden a dejar de lado el uso de la bicicleta para transportarse a sus lugares de trabajo debido al cansancio que genera recorrer largas distancias.</p> <p>Estructura familiar</p> <p>Nivel de ingresos: Debido a la pandemia muchas familias tuvieron una disminución en sus ingresos.</p> <p>Cuarentena: Nos afecta en la medida que se restrinja la salida de las personas de sus casas ya sea a laborar o a realizar sus actividades diarias.</p>
	TECNOLÓGICO	<p>Disminución de los costos de acceso a nuevas tecnologías: Disminución de precios.</p> <p>Nuevas formas de producción y distribución: Son de gran ayuda ya</p>

	que favorecen el ahorro en mano de obra y agilizan los procesos.	
ECOLÓGICOS	<p>Aumento de la contaminación: Fomenta el uso de tecnología limpias, disminuyendo el uso de los vehículos a motor de combustión e incentivando el uso de la bicicleta.</p> <p>Interés por la conciencia social y ecológica</p>	<p>Escasez de materias primas: Debido a la pandemia COVID 19 muchos vuelos internacionales fueron cancelados lo de paraliza muchas economías productivas.</p>
LEGALES	<p>Leyes de propiedad intelectual: Es importante conocer todo lo relacionado con el registro de la patente y en qué oficinas se puede realizar este trámite.</p> <p>Leyes sobre sectores regulados: Conocer los sectores que están relacionados con el objeto social de la idea de negocio y tener claro el derecho de competencia.</p> <p>Leyes sobre empleo: tener el conocimiento de que leyes regulan el correcto funcionamiento de una empresa en cuanto al talento humano, y las condiciones de empleo.</p>	<p>Leyes sobre empleo: Aumento de los salarios y adecuación de los puestos de trabajo.</p> <p>Leyes de protección al consumidor: Aumento de los costes de producción ya que el producto debe llevar ciertas características que lo haría más costoso.</p>

	<p>Leyes de salud y seguridad laboral: Contar con todos los elementos de bioseguridad necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa y garantizar así la integridad y salud de las personas que trabajan en este lugar.</p> <p>Leyes de protección al consumidor: Conocer cuáles son los derechos y deberes de nuestros clientes.</p> <p>Leyes de protección medioambiental: Protegen y dan incentivos a empresas como la nuestra que buscan el cuidado del medio ambiente.</p>	
--	--	--

Nota: Elaboración propia.

2.2. Mercado de competidores y proveedores

2.2.1. Análisis 5 fuerzas de Porter.

A continuación, se muestran las 5 fuerzas de Porter que se identificaron para este plan de negocio:

Tabla 5.

5 Fuerzas de Porter

5 FUERZAS DE PORTER

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

El mercado de bicicletas principalmente en Colombia cada día aumenta su demanda debido a los constantes viajes que realizan los diversos usuarios; por tal razón este tipo de personas tienden a comprar las bicicletas que se ofrecen en el mercado y no exactamente la que ellos realmente buscan, es por ello que en el mercado nacional no encontramos grandes competidores con una propuesta diferente en cuanto a bicicletas personalizadas, puesto que las personas que se dedican a ello son muy pocas y no se dedican de lleno a ello.

RIVALIDAD Y COMPETENCIA DEL MERCADO

La rivalidad entre los competidores con quienes participamos es baja, ya que ninguna de las empresas a mencionar ha tenido un gran impacto en el mercado colombiano. Estas son: BOBBER ubicada en Cali y a nivel internacional tenemos a BICICUSTOM Y BIKELEC ambas localizadas en España.

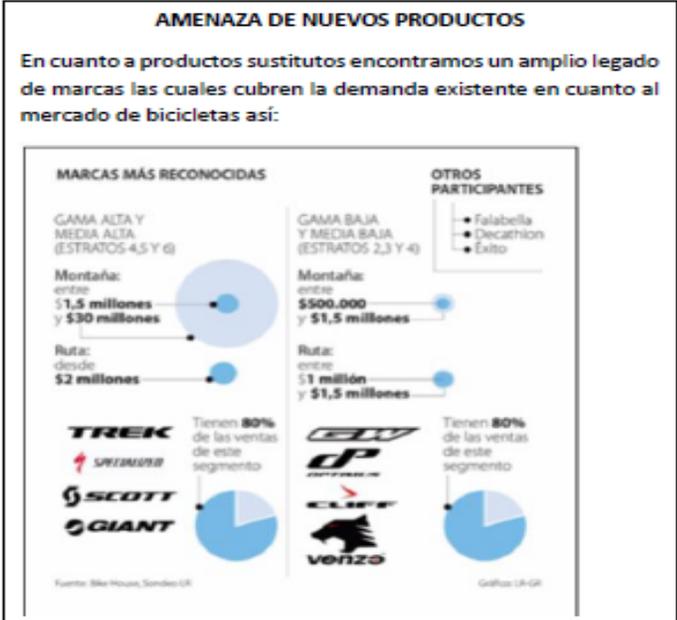
PODER DE NEGOCIACION CON PROVEEDORES

Para el tipo de producto a ofrecer nos encontramos con varios proveedores a nivel local, pero optamos por importar los productos que se necesitan, ya que en el comercio exterior hay mas variedad y ofrecen mayor calidad.

PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLIENTES

Las características a ofrecer del producto a nuestros clientes son:

1. Sillín el cual tiende a ser muy cómodo en largos trayectos lo que evita las molestias a las que se esta expuesto al utilizar los sillines tradicionales
2. El estilo personalizado del marco permite sobresalir frente a la bicicleta tradicional y mantenerse a la vanguardia
3. En caso de ser hurtada la bicicleta se facilita su búsqueda al ser única y totalmente personalizada
4. Su estilo aerodinámico le permite alcanzar altas velocidades
5. Entre las opciones de personalización se encuentra una farola led la cual es muy útil en lugares donde no es muy buena la iluminación
6. Las bicicletas cuentan con un tenedor de suspensión bastante confortable el cual muy útil en lugares donde no es muy bueno el estado de las vías
7. Contamos con un sistema antipinchazos el cual ayuda a reducir las molestias causadas por pinchazos inesperados
8. Se cuenta con una opción de marco plegable el cual es de gran ayuda al momento de parquear en un sitio reducido de espacio o ingresarla a su apartamento



Nota: Elaboración propia

Nota: La república (2019)

2.2.2. Validación propiedad intelectual.

Para realizar la validación de propiedad intelectual, se indagó en diferentes fuentes como lo son oficinas de patentes, información del mercado y bases de datos. (Ver Anexo 1).

De acuerdo con las búsquedas anteriores se pudo concluir que ni en oficinas de patentes, ni en información del mercado, ni en las bases de datos, se encuentra un proyecto relacionado con las especificaciones de nuestra idea de negocio en Colombia, ya que, según los hallazgos, estos se encuentran en otros países. Ninguno de los proyectos afecta nuestro modelo de negocio, puesto que las bicicletas que vamos a desarrollar son Custom.

2.3. Estudio de mercado

2.3.1. Propuesta de investigación de mercados cuantitativa.

El método escogido para realizar la investigación de mercados fue la encuesta, para ello se planteó un formato de encuesta piloto el cual se aplicó a 10 personas (Ver Anexo 2), con el fin de determinar los cambios para realizar la encuesta final.

2.3.2. Instrumentos de investigación de mercados cuantitativos.

Con el fin de realizar la investigación de mercados se realizó la encuesta definitiva de 10 preguntas por medio del formato de encuestas dispuesto en Google, el cual se aplicó a 52 personas (Ver Anexo 3).

2.3.3. Informe de análisis y resultados.

De acuerdo con la encuesta realizada a 52 personas se pudo realizar el siguiente análisis por cada pregunta:

0. El 75% de los encuestados oscilan entre los 18 y 30 años, lo que nos apunta a nuestros potenciales compradores.

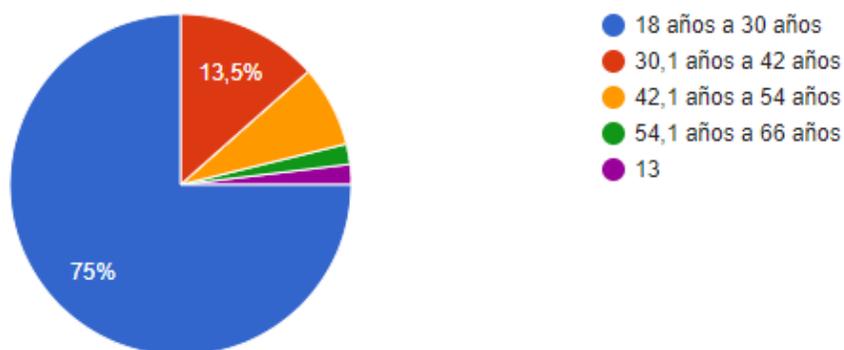


Figura 1. Respuesta 0 edades encuestados. Elaboración propia.

1. El 75% de los encuestados indican que compran bicicletas lo que nos muestra que aún sigue en movimiento la comercialización de bicicletas.

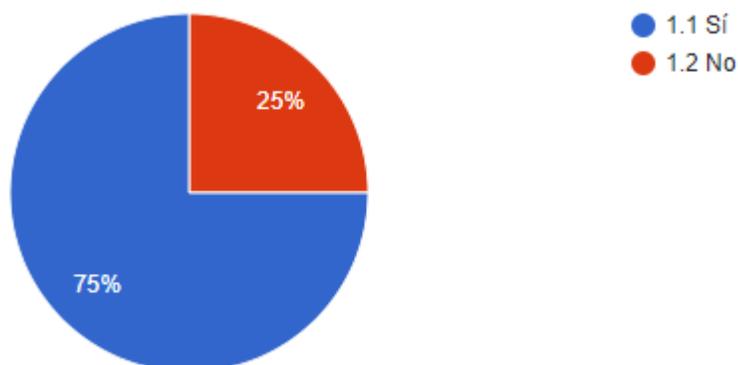


Figura 2. Respuesta 1 encuesta. Elaboración propia

2. El 35% de los encuestados apuntan hacia GW como marca preferida para compra, lo que nos lleva a tomar dicha marca como nuestro principal rival comercial.

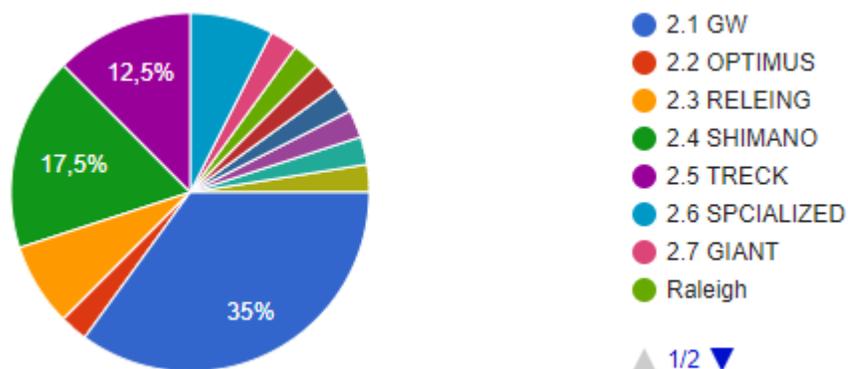


Figura 3. Respuesta 2 encuesta. Elaboración propia

3. El 42,5% de los encuestados indican que compran bicicletas en el centro de Bogotá, lo que nos lleva a tomar como consideración ubicar nuestro punto de venta en dicha localidad.

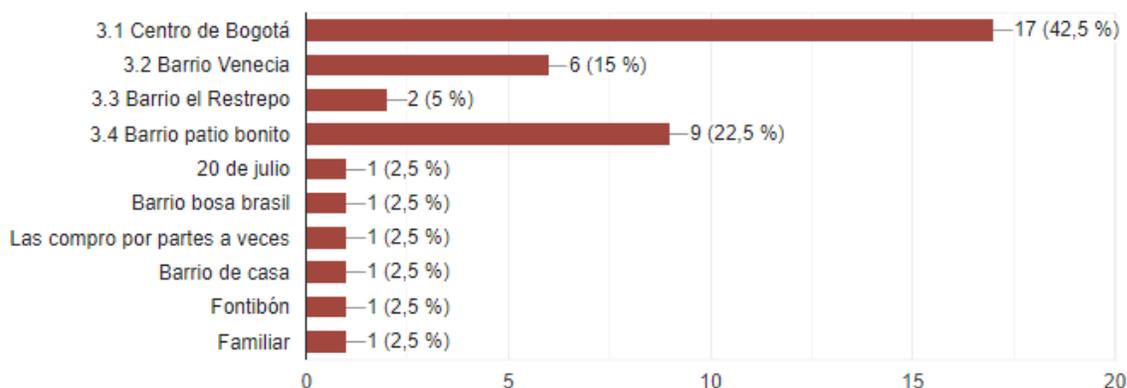


Figura 4. Respuesta 3 encuesta. Elaboración propia

4. Los aspectos más relevantes de los encuestados a la hora de comprar una bicicleta radican en el marco, su diseño y la marca; lo que nos lleva a concluir que debemos posicionarnos fuertemente en el mercado para ser reconocidos mediante nuestros diseños únicos en Marcos personalizados.

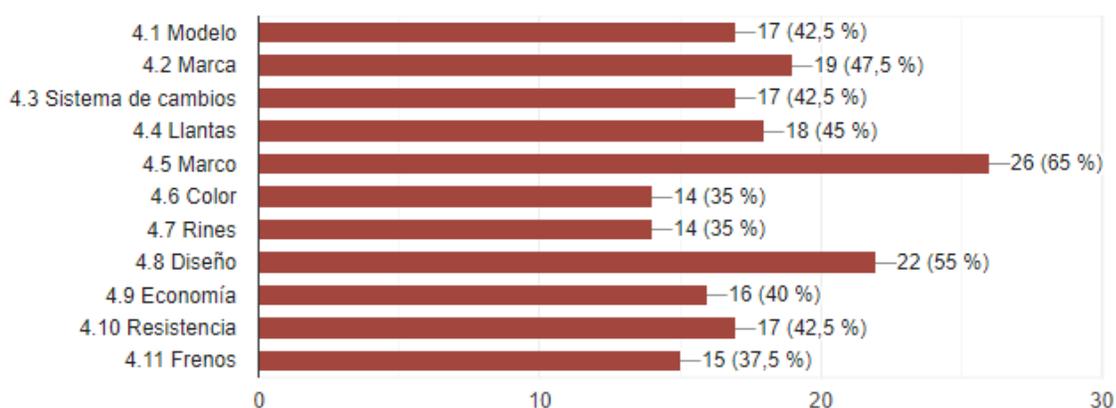


Figura 5. Respuesta 4 encuesta. Elaboración propia

5. Los motivos más importantes a la hora de comprar bicicleta por parte de los encuestados son deporte y por trabajo. Aspectos importantes a tener en cuenta a la hora de diseñar el Marco y hacer la bicicleta cómoda para esos tipos de actividades.

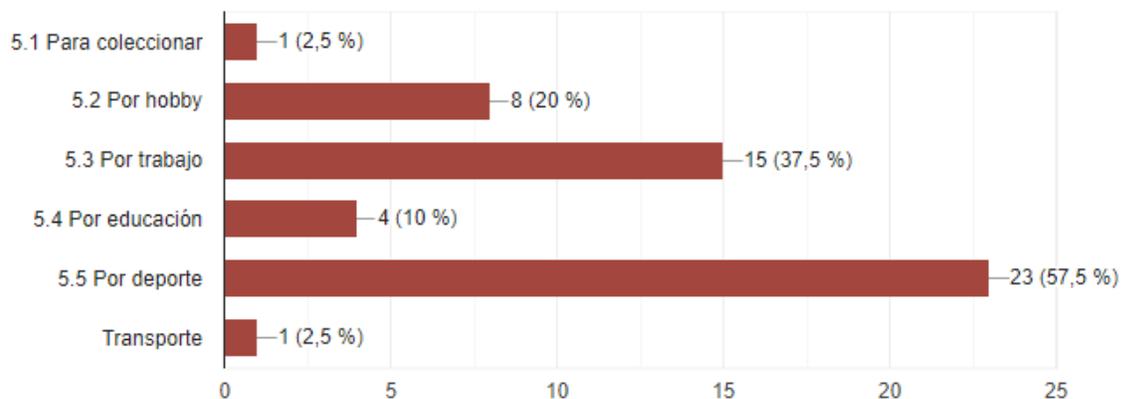


Figura 6. Respuesta 5 encuesta. Elaboración propia

6. A los encuestados les disgusta que marcas desconocidas vendan productos a altos precios y su vez que las bicicletas en general no sean tan accesibles al público. Lo que nos lleva a tomar una consideración en cuanto a ofrecer un producto que por su precio ofrezca excelentes prestaciones y a su vez darnos a conocer por el público rápidamente.

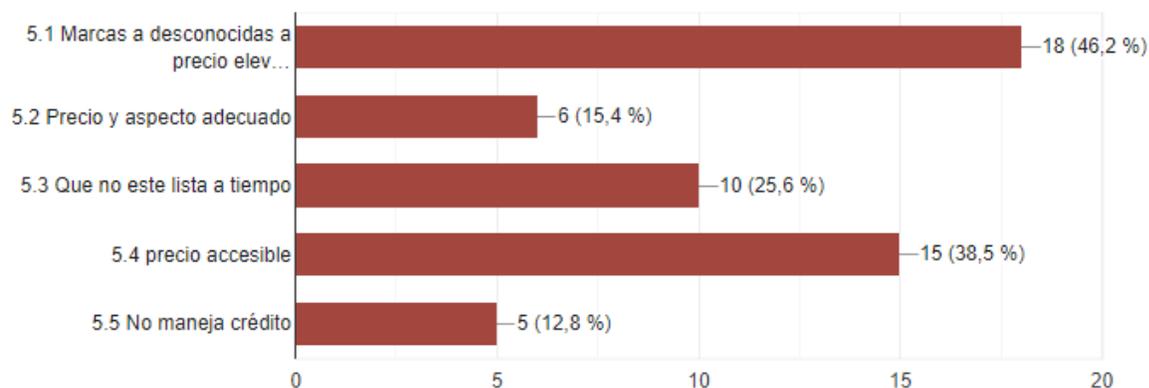


Figura 7. Respuesta 6 encuesta. Elaboración propia

7. El 35% de los encuestados invierten entre \$450.000 y \$850.000 en una bicicleta, por esta razón nuestras bicicletas se ajustan al portafolio de productos.

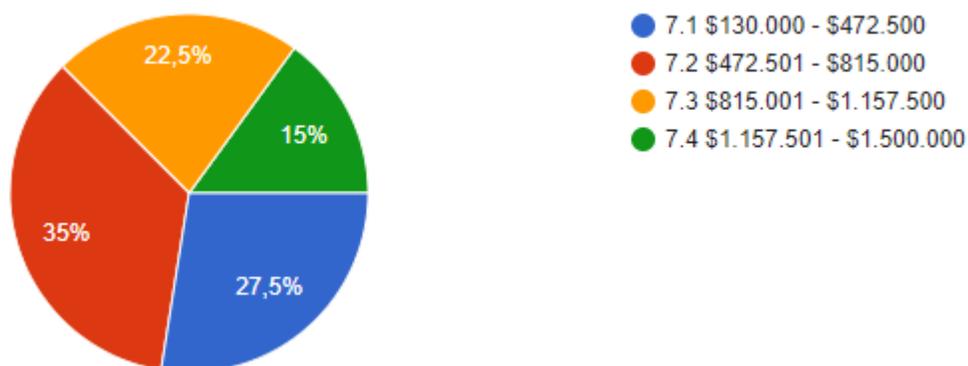


Figura 8. Respuesta 7 encuesta. Elaboración propia

8. El 100% indica que si comprarían una bicicleta personalizada lo que nos muestra que podríamos llegar a tener una gran demanda por parte del público.

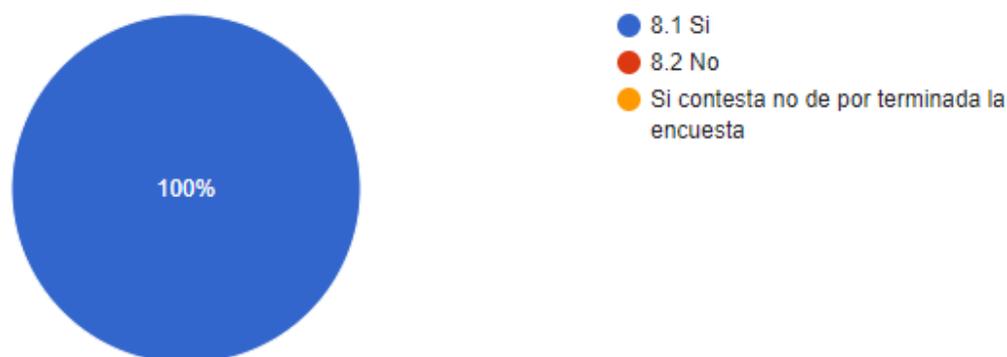


Figura 9. Respuesta 8 encuesta. Elaboración propia

9. Los aspectos más relevantes a la hora de personalizar la bicicleta radican en el marco y las llantas, que es parte fundamental de nuestro objeto de negocio.

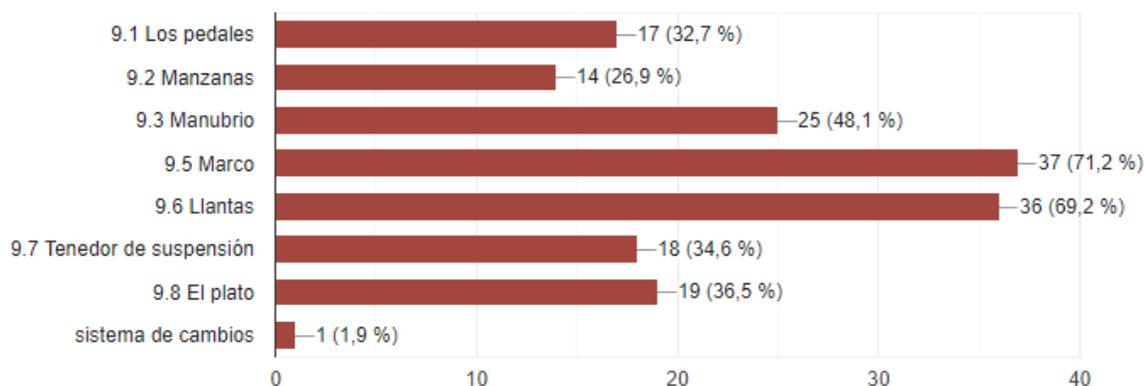


Figura 10. Respuesta 9 encuesta. Elaboración propia

10. En cuanto a accesorios las personas prefieren la pintura y calcomanías entre otros accesorios; lo que nos lleva a tomar en consideración estilos de pintura única y estilos especializados.

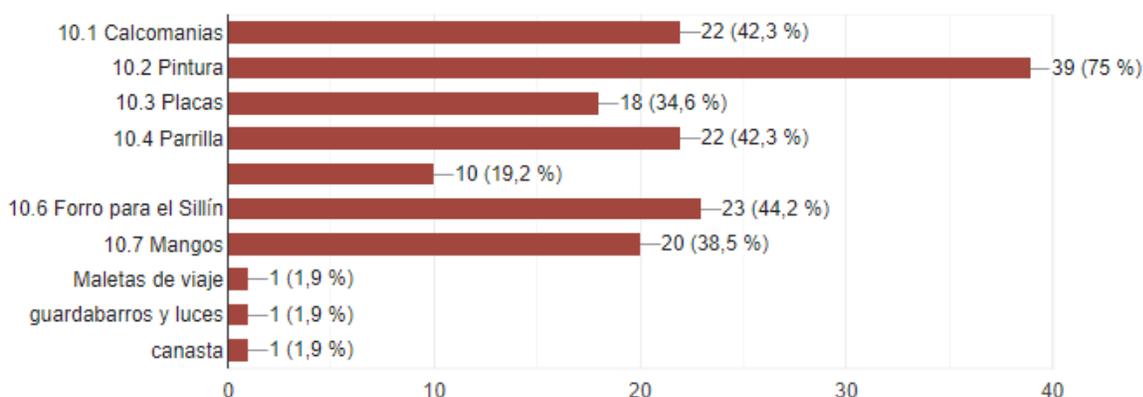


Figura 11. Respuesta 10 encuesta. Elaboración propia

2.4. Mercado del consumidor

Tras la obtención de datos de la encuesta definitiva se logró determinar que:

Los clientes potenciales son personas de estrato 3 a 6, los usuarios de la bicicleta son personas entre los 18 a los 64 años, cualquier género dirigida a personas situadas en las localidades de Kennedy, Suba, Chapinero, Engativá y Teusaquillo.

- Indicador grupo objetivo

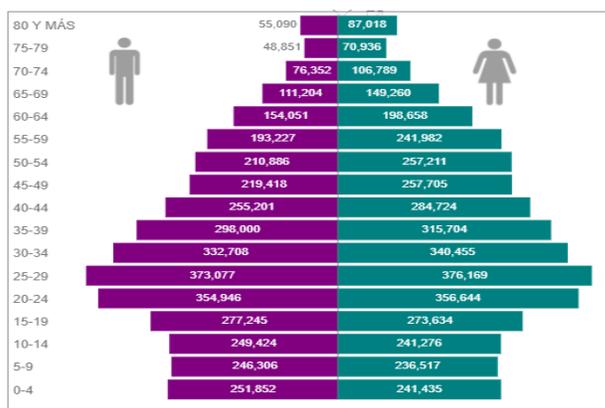
$$GO = \left(\% \frac{Genero}{100} \right) * \left(\% \frac{Edad}{100} \right) * \left(\% \frac{Estrato}{100} \right) * \left(\% \frac{Ubicacion}{100} \right)$$

1. Genero= Femenino y masculino

Mujeres 51.2%

Hombres 48.8%

Genero= (100/100)



2. Edad= 18 a 64 años

7.743.955 → 100%

5.020.766 → 64,834648%

Edad= (64,834648/100)

3. Estrato=3 a 6

Tabla 6.

Estratos

Estratos de Bogotá	Ingreso per cápita	Porcentaje
1 (Bajo - bajo)	Menos de un smt. **	9,3
2 (Bajo)	Entre 1 y 3 smt.	42,7
3 (Medio - bajo)	Entre 3 y 5 smt.	30,2
4 (Medio)	Entre 5 y 8 smt.	9,1
5 (Medio - alto)	Entre 8 y 16 smt.	3,7
6 (Alto)	Más de 16 smt.	1,7

**Salario Mínimos Legales Mensuales

Nota: Departamento Nacional de Planeación (2015)

Estrato= (44.7/100)

4. Ubicación= 5 localidades

20 localidades

Ubicación= (25/100)

Se reemplaza la formula con los datos obtenidos

$$GO = \left(\frac{100}{100}\right) * \left(\frac{64,834648}{100}\right) * \left(\frac{44,7}{100}\right) * \left(\frac{25}{100}\right)$$

$$GO = 1 * 0,64834648 * 0,447 * 0,25$$

$$GO = 0,0724527$$

- Población final que si compra

$$PFS = PF * \left(\frac{\%SI}{100}\right) * GO$$

$$PF = 7.743.995$$

$$\% SI = 75$$

$$GO = 0,0724527$$

$$PFS = 7.743.995 * \left(\frac{75}{100}\right) * 0,0724527$$

$$PFS = 420.805,009902$$

- Demanda

$$D = PFS * CC * Qx$$

1. Cantidad de compras=

PREGUNTA	FRECUENCIA	TOTALES	UND TIEMPO	UT*TOTAL
5.1	6 meses	2	2	4
5.2	1 año	12	1	12
5.3	2 años	18	0,5	9
5.4	3 años	20	0,33	6,6
		52		31,6

$$CC = 32,6/52$$

$$CC = 0,607692$$

2. Cantidad promedio de unidades compradas=

PREGUNTA	CANTIDAD	TOTALES	MARCA DE CLASE	MC* TOTAL
6.1	1 - 2	36	1,5	54
6.2	3 - 4	4	3,5	14
		40		68

$$Q_x = 68/40$$

$$Q_x = 1,7$$

Se reemplaza la formula con los datos obtenidos

$$D = 420.805,009902 * 0,607692 * 1,7$$

$$D = 434.723,72473$$

- Valor total del mercado

$$VTM = D * P_x$$

1. Precio Promedio

PREGUNTA	INVERSION	TOTALES	MARCA DE CLASE	MC* TOTAL
7.1	130000 - 427500	11	278750	3066250
7.2	472501 - 815000	14	643751	9012514
7.3	815001 - 1157500	9	986251	8876259
7.4	1157501 - 1500000	6	1328751	7972506
		40		28927529

$$I_x = 28927529/40$$

$$I_x = 723188,225$$

$$P_x = \frac{I_x}{Q_x}$$

$$P_x = \frac{723.188,225}{1,7}$$

$$P_x = 425.404,838235$$

Se reemplaza la formula con los datos obtenidos

$$VTM = 434.723,72473 * 425.404,838235$$

$$VTM = 184.933.575.795$$

- Demanda de la compañía

$$DCIA = D * \left(\frac{\text{compraria}}{100}\right) * \left(\frac{1}{N}\right)$$

$$DCIA = 434.723,72473 * \left(\frac{100}{100}\right) * \left(\frac{1}{149}\right)$$

$$DCIA = 2.917,6088882$$

$$DEMANDA DEL MES = \frac{2.917,6088882}{12} = 243$$

$$DEMANDA DEL DIA = \frac{2.917,6088882}{360} = 8$$

- Ventas de la compañía

$$VENTAS = DCIA * Px$$

$$VENTAS = 2.917,6088882 * 425.404,838235$$

$$VENTAS = 1.241.164.937,11$$

$$VENTAS DEL MES = \frac{1.241.164.937,11}{12} = 103.430.411,425$$

$$VENTAS = \frac{1.241.164.937,11}{360} = 3.447.680,38086$$

2.5. Proyección de ventas

Pronóstico de ventas 2022

\$ 1.723.834,00 VALOR UNITARIO

Meses	Cantidad	Total, ventas
enero	30	\$ 51.715.020
febrero	40	\$ 68.953.360
marzo	40	\$ 68.953.360
abril	40	\$ 68.953.360
mayo	40	\$ 68.953.360
junio	60	\$ 103.430.040
julio	70	\$ 120.668.380
agosto	70	\$ 120.668.380
septiembre	70	\$ 120.668.380

octubre	80	\$	137.906.720
noviembre	80	\$	137.906.720
diciembre	100	\$	172.383.400

VENTAS ANUALES \$ 1.241.160.480

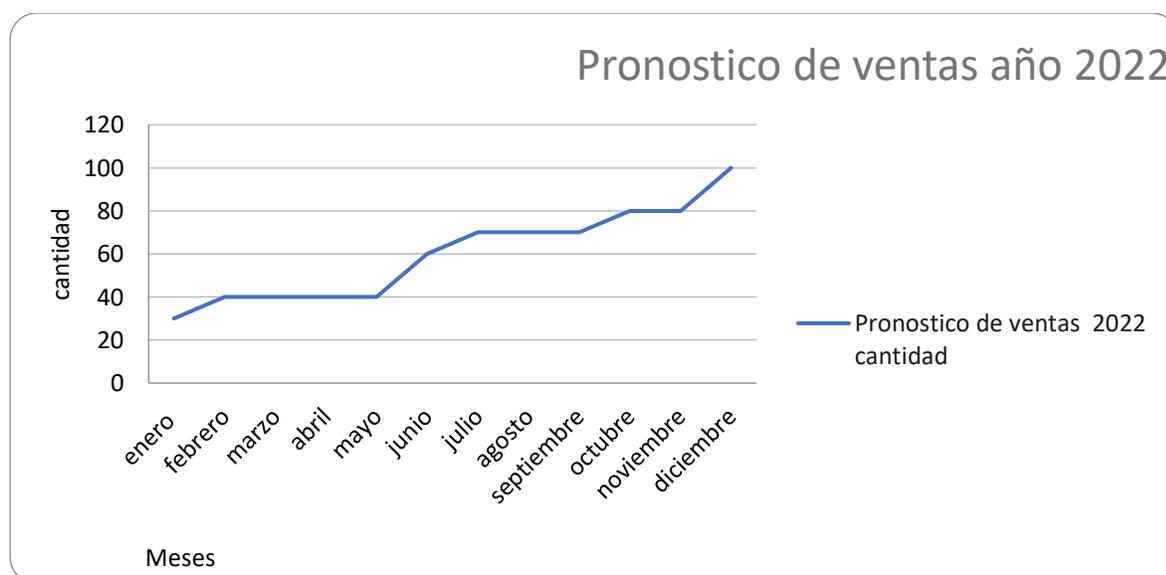


Figura 12. Gráfico pronóstico de ventas. Elaboración propia

2.6. Estrategias de Mix – Marketing

A continuación, se presenta el Journey map donde se identifican las estrategias de marketing a implementar.

JOURNEY MAP

1. Touchpoint e interacciones contadas en una historia

Tabla 7.

Touchpoint

Journey Map	Conocimiento	Consideración	Compra	Retención	Recomendación
¿Cuáles son los puntos de contacto de esta persona?	Internet televisión radio	lugares más cercanos donde pueda adquirir el producto	llegar al punto de venta	número telefónico, página web, redes sociales de la compañía donde compra el producto	redes sociales, voz a voz
¿Qué tareas realiza hay?	Buscar información relacionada con el producto	realizar comparaciones de productos	realizar la compra del producto	buscar la forma de realizar mantenimientos periódicos y compra de accesorios a dicho producto	pasar la voz a los más allegados de su experiencia con el producto
¿Qué otros personajes participan en la historia?	la familia, la pareja, amigos	personas desconocidas que tengan el producto	vendedor	asesores comerciales	conocidos

¿Qué emociones se presentan?	felicidad, le gusta lo que ve, le sorprende	genera dudas, incertidumbre	alegría, satisfacción	tranquilidad	sentido de pertenencia
¿Qué fricciones influyen en la historia?	el no contar con el dinero para adquirir el producto	realizar comparaciones resulta tedioso	impotencia al no saber con anterioridad del producto	los horarios de atención no se ajustan al tiempo que el cliente dispone	que el producto no llegue a ser accesible

Nota: Elaboración propia

2. vivencias

Tabla 8.

Vivencias

Journey Map	Conocimiento	Consideración	Compra	Retención	Recomendación
¿qué situaciones activan emociones positivas?	un buen anuncio publicitario	encontrar el producto correcto	que manejan precios accesibles	excelente servicio post venta en el que estén pendientes del cliente y su producto	que la persona recomendada compre el producto y le guste igual o más que quien lo recomendó
¿qué situaciones activan	el no encontrar información del producto con	no encontrar productos similares para	demora en la entrega del producto	inconsistencias en el ensamble del producto	que a quien se recomiende el producto tenga inconsistencias al

emociones negativas	facilidad	comparar			momento de la compra y demás
------------------------	-----------	----------	--	--	---------------------------------

Nota: Elaboración propia

3. creencias

Tabla 9.

Creencias

Journey map	conocimiento	consideración	compra	Retención	Recomendación
creencia de avance de negocio	innovación en los productos	variedad de modelos y estilos	buen servicio al cliente y disposición de los empleados	seguimiento y acompañamiento constante	ofertas promocionales a quien recomiende nuestros productos
creencia de freno de negocio	poca experiencia en el mercado	existencia de competidores fuertes	precios que se manejan	ubicación del local no es muy visible	fallos constantes de fabrica

Nota: Elaboración propia

4. objetivos

Tabla 10.

Objetivos

Journey Map	Conocimiento	Consideración	Compra	Retención	Recomendación
objetivos para apoyar las ventas:	darnos a conocer en toda el área metropolitana	explorar posibles mercados en otras ciudades y municipios aledaños	tener en cuenta todas y cada una de la petición del cliente al momento de la compra, para ofrecer un buen servicio	tomar los datos del comprador: programando mantenimientos y ofreciéndole accesorios	ofrecer promociones en cuento a la compra de nuestros productos, incluyendo regalos o descuentos para quienes recomienden nuestros productos
objetivos para mejorar la satisfacción del cliente	realizar un seguimiento semanal del grupo de trabajo y las quejas	desarrollar encuestas de satisfacción del producto final	mejorar los tiempos de entrega	ofrecer asesorías personalizadas post compra	mostrar videos de los clientes después de la compra

objetivos para mejorar los procesos	capacitar mensualmente	reemplazar parte de personal por máquinas	mostrar un diagrama al cliente del proceso de ensamble de su producto	Tener en cuenta quienes son nuestros mejores clientes para ofrecerles productos con descuentos	ofrecer alternativas de ahorro programado para que los clientes puedan obtener su producto en un determinado tiempo
objetivos para mejorar los costos	reducir los costos	cambiar de proveedores	Buscar proveedores en la misma zona para reducir los costos de transporte	Identificar la demanda por meses para así mismo elaborar el producto	tener presente los proveedores por zonas los cuales nos ofrecen los mejores productos

Nota: Elaboración propia

5. indicadores

Tabla 11.

Indicadores

Journey Map	Conocimiento	Consideración	Compra	Retención	Recomendación
indicadores de ventas	# de clientes por localidad	#de municipios aledaños visitados	# de peticiones resueltas	# de mantenimientos y accesorios vendidos telefónicamente	# de clientes nuevos recomendados

indicadores de satisfacción de cliente	# de quejas /quejas resueltas	tasa de satisfacción del cliente	tiempo reducido en la entrega del producto final	#de asesorías realizadas * mes	# de clientes satisfechos con el producto
Indicadores de procesos	# de capacitaciones * mes	# de máquinas * # de personas a reemplazar	#de clientes frente al proceso de ensamble del producto adquirido	cantidad de clientes frecuentes	# de clientes inscritos en las alternativas de ahorro
indicadores de costos	costos empresariales	# de nuevos proveedores	#de proveedores *zonas	cantidad de productos vendidos cada mes	# de proveedores con mejores precios* zonas

Nota: Elaboración propia

3. Gestión de las operaciones

3.1. Recursos materiales necesarios

Para la fabricación de las bicicletas se tiene dos tipos de material de marco en acero y en aluminio, para ello se plantean dos costeos de materiales dependiendo del material del marco

Tabla 12.

Materia prima 1

Producto/Servicio		BICICLETA EN ACERO		
Nombre Materia prima/insumo	Unidad	Cant.	Costo unitario	Costo total
Marco	Und	1	250000	\$ 250.000
Tenedor de suspension	Und	1	80000	\$ 80.000
Kit de arrastre basico	Und	1	180000	\$ 180.000
Pedal en aluminio	Und	2	5000	\$ 10.000
Sillin	Und	1	20000	\$ 20.000
Radios x 12Und	Und	6	8000	\$ 48.000
Rin 26	Und	2	20000	\$ 40.000
Neumatico	Und	2	7000	\$ 14.000
Funda S	Und	2	1000	\$ 2.000
Total				\$ 644.000

Nota: Elaboración propia

Tabla 13.

Materia prima 2

Producto/Servicio		BICICLETA EN ALUMINIO		
Nombre Materia prima/insumo	Unidad	Cant.	Costo unitario	Costo total
Marco	Und	1	100000	\$ 100.000
Tenedor de suspension	Und	1	80000	\$ 80.000
Kit de arrastre basico	Und	1	180000	\$ 180.000
Pedal en aluminio	Und	2	5000	\$ 10.000
Sillin	Und	1	20000	\$ 20.000
Radios x 12Und	Und	6	8000	\$ 48.000
Rin 26	Und	2	20000	\$ 40.000
Neumatico	Und	2	7000	\$ 14.000
Funda S	Und	2	1000	\$ 2.000
Total				\$ 494.000

Nota: Elaboración propia

3.2. Capacidad de producción o servicio

Con el fin de determinar la capacidad de producción se realizó un balance de línea, donde se identificó la cantidad de empleados necesarios por cada proceso de ensamble de bicicletas, para cumplir con la producción total que demanda el mercado:

Tabla 14.

Capacidad de producción

ACTIVIDAD	TIEMPO TURNO (min)	TIEMPO DE DURACION TOTAL ACTIVIDAD (und/min)	CANTIDAD EMPLEADO	TIEMPO ACTIVIDAD POR # DE EMPLEADOS (und/min)	TOTAL PRODUCCION (und)
Montaje básico	480	115	2	58	8
Sistema de arrastre y frenos	480	175	3	58	8
Montaje final	480	115	2	58	8

Nota: Elaboración propia

3.3. Activos fijos

Los activos fijos necesarios para comenzar con la operación se relacionan a continuación, teniendo en cuenta el proveedor la cantidad y el valor unitario de cada activo:

Tabla 15.

Activos fijos

Activos fijos					
Maquina	Especificación técnica	Proveedor	Cant	Costo	Costo total
Vitrina	Vitrina	CENTRO	7	\$ 714.286	\$ 5.000.002
Compresor	Compresor	CENTRO	2	\$ 900.000	\$ 1.800.000
Prensa Hidráulica	Prensa Hidráulica	CENTRO	2	\$ 120.000	\$ 240.000
Bases Para Colgar Bicicletas	Bases Para Colgar Bicicletas	CENTRO	20	\$ 270.000	\$ 5.400.000
Mobiliario De Oficina	Mobiliario De Oficina	CENTRO	8	\$ 850.000	\$ 6.800.000

Estantes	Estantes	CENTRO	13	\$ 800.000	\$ 10.400.000
Computadores	Computadores	CENTRO	8	\$ 1.200.000	\$ 9.600.000
Impresoras	Impresoras	CENTRO	5	\$ 600.000	\$ 3.000.000
Nevera	Nevera	CENTRO	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Caja Registradora	Caja Registradora	CENTRO	2	\$ 350.000	\$ 700.000
Horno Microondas	Horno Microondas	CENTRO	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Total					\$ 44.290.002

Nota: Elaboración propia

3.4. Proceso de producción o ciclo del servicio

A continuación, se presenta el ciclo básico desde el momento que el cliente llega a punto de venta hasta el momento final de entrega de producto terminado:

Grafico del proceso

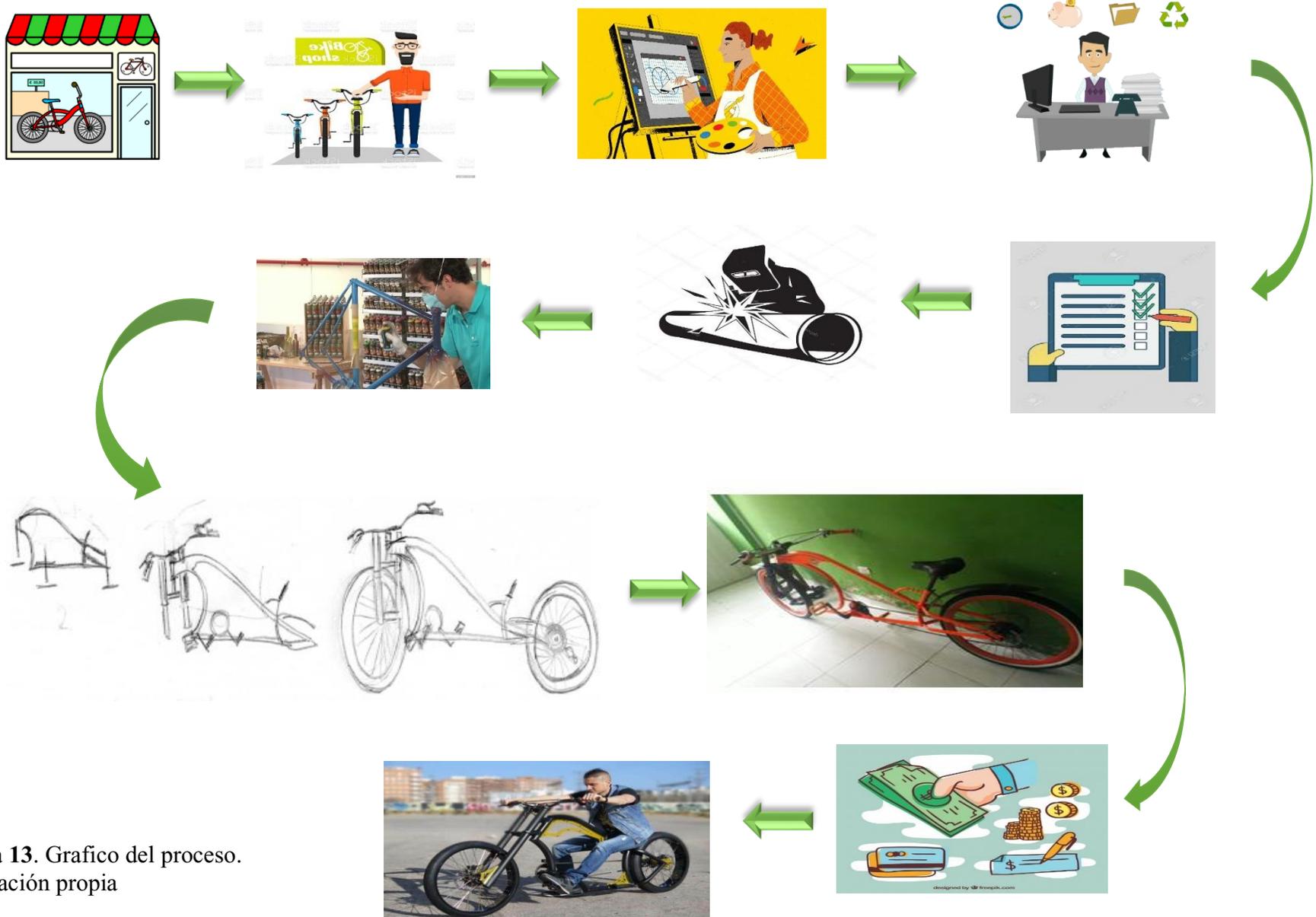


Figura 13. Grafico del proceso.
Elaboración propia

3.5. Flujograma de procesos

El proceso de fabricación y comercialización de las bicicletas se encuentra distribuido en tres procesos que son: proceso general de venta, proceso de ensamble y proceso de sistema de frenos, los cuales se presentan a continuación (ver anexo 4, 5 y 6)

3.6. Distribución de planta

Para la distribución en planta se contará con una local bodega que tendrá 8 mtrs de frente por 15 mtrs de fondo ubicado en el barrio patio bonito, este local contará con servicios públicos de agua, energía e internet y se distribuirá de acuerdo con el plano (ver anexo 7)

3.7. Localización

Para determinar la localización del local se realizó un análisis de localización por ponderación tomando como comparación tres puntos centro de Bogotá, 7 de agosto y Patio Bonito, y se tomó como base aspectos como el acceso a materias primas, la imagen, servicios públicos, visibilidad del local, proximidad del cliente y costo de arriendo. De lo anterior resulto la siguiente tabla, donde se determina que la mejor opción es Patio Bonito:

Tabla 16.

Análisis de localización por ponderación

Análisis de localización por ponderación				
Factor de localización	Ponderación	Centro de Bogotá	7 de agosto	Patio Bonito
El acceso a materias primas y otros suministros	0,1	5	1	3
Imagen	0,1	3	5	2
Servicios públicos	0,1	3	1	5
Visibilidad del local	0,2	5	2	4
Proximidad del cliente	0,1	5	3	4
Costo del local (compra o arrendamiento)	0,4	3	1	5
Total	1	3,8	1,8	4,2

Nota: Elaboración propia

De igual manera se realizó un análisis por costo de localización, para ello se tomaron los mismos tres puntos centro de Bogotá, 7 de agosto y Patio Bonito, para este análisis se indicó los costos fijos

y los variables para realizar la gráfica; arrojando así el análisis que la mejor opción sigue siendo Patio Bonito.

Tabla 17.

Análisis por costos

Tabla de costos		
Alternativa	Costo Fijo	Costo variable
Centro de Bogotá	\$ 1.062.329,0	\$ 96.000,0
7 de agosto	\$ 1.118.995,0	\$ 150.000,0
Patio Bonito	\$ 1.002.329,0	\$ 80.000,0

Nota: Elaboración propia

Tabla 18.

Análisis por costos: producción

Tabla de producción				
Producción	Centro de Bogotá	7 agosto	Patio Bonito	
1	\$ 1.158.329	\$ 1.268.995	\$ 1.082.329	
2	\$ 1.254.329	\$ 1.418.995	\$ 1.162.329	
3	\$ 1.350.329	\$ 1.568.995	\$ 1.242.329	
4	\$ 1.446.329	\$ 1.718.995	\$ 1.322.329	
5	\$ 1.542.329	\$ 1.868.995	\$ 1.402.329	
6	\$ 1.638.329	\$ 2.018.995	\$ 1.482.329	
7	\$ 1.734.329	\$ 2.168.995	\$ 1.562.329	
8	\$ 1.830.329	\$ 2.318.995	\$ 1.642.329	
9	\$ 1.926.329	\$ 2.468.995	\$ 1.722.329	
10	\$ 2.022.329	\$ 2.618.995	\$ 1.802.329	

Nota: Elaboración propia



Figura 14. Análisis de localización por costos. Elaboración propia.

3.8. Seguridad industrial

Con el fin de cumplir con los protocolos de seguridad de los empleados de la empresa, se presenta a continuación un análisis y manejo de riesgos que tiene como finalidad identificar los riesgos y peligros a los que están expuestos los trabajadores, para saber cómo se pueden mitigar los mismos y a si prevenir accidentes y lesiones en los puestos de trabajo:

Tabla 19.

Análisis y manejo de riesgos

Tarea	Máquina o Equipo	Análisis y manejo de riesgos			
		Peligro de	Riesgo	Mecanismo de protección (EPP)	
Prensar por medio de dos placas para conseguir el alisado de piezas de metal	Prensa Hidraulica	* Contactos eléctricos. * Atrapamiento por partes móviles de fragmentos o partículas	* Proyección * Exposición al ruido	* ElectroCUSión * Fracturas en extremidades * Golpes con objetos desprendidos o manipulados * Sordera	uso de guantes de carnaza y botas punta de acero dieléctricas, tapaoídos, oberoL
Inflar ruedas	Compresor	*Explosiones por falta de resistencia del material o por exceso de presión *Iluminación inadecuada *Explosiones por autoinflamación del aceite de lubricación en la compresión o por descarga electrostática. *Incendios por cortocircuitos eléctricos, por excesiva temperatura del aire comprimido o por excesiva temperatura del aceite de refrigeración. *Atrapamiento por partes móviles *Ruido ambiental y/o vibraciones		* Quemaduras en el cuerpo *Golpes contra objetos por presencia de obstáculos. *Electrocusión. *Fractura en extremidades *Sordera.	uso de guantes de carnaza y botas punta de acero dieléctricas, tapaoídos, oberoL
Ensamble de bicicletas	Herramientas de ensamble	*Lesión permanente por movimientos fuertes *Golpes y cortes en manos u otras partes del cuerpo. *Proyección de fragmentos o partículas *Contactos eléctricos.		*Esguinces por movimientos o esfuerzos violentos. *Electrocusión *Lesiones oculares por proyección de fragmentos o partículas. *Traumas cutáneos	uso de guantes de carnaza y botas punta de acero dieléctricas, tapaoídos, oberoL y gafas de protección

Nota: Elaboración propia

4. Análisis organizacional

4.1. Estructura administrativa

4.1.1. Organigrama.

Para la empresa PEDALS INNOVATION CUSTOMS SAS se plantea el siguiente organigrama vertical donde se muestran los cargos que conforman la empresa

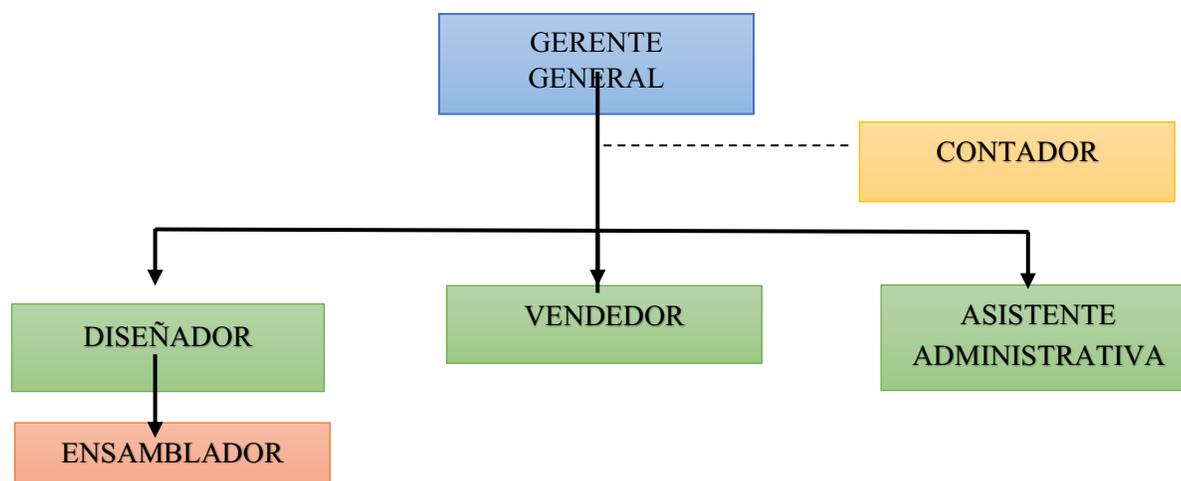


Figura 15. Organigrama. Elaboración propia.

4.2. Necesidades de personal

Para el correcto funcionamiento de la compañía se contará con un personal de 12 empleados distribuidos de la siguiente manera: 7 ensambladores, diseñador, vendedor, auxiliar administrativo, gerente y contador.

A continuación, se presenta el siguiente cuadro con el objetivo de identificar el tipo de contrato de cada empleado:

Tabla 20.

Modalidad contratos

CARGO	TIPO DE CONTRATO	JORNADA	SALARIO/ HORARIOS	JUSTIFICACIÓN DE MODALIDAD DE CONTRATO
Ensambladores (7)	Laboral a término fijo	Diurna	\$ 1.000.000	Aquel que ocupa este cargo se debe encargar del ensamble de las bicicletas, bajo un horario y cumplimiento de las órdenes dadas, por ello se requiere de un contrato laboral. El contrato se determinó a término fijo ya que se requiere de su presencia a diario para que ellos inicien con el proceso ensamble y entrega.
Diseñador (1)	Laboral a término fijo	Diurna	\$ 1.200.000	Aquel que ocupa este cargo se debe encargar del diseño de las bicicletas, bajo un horario y cumplimiento de las órdenes dadas por ello se requiere de un contrato laboral. El contrato se determinó a término fijo ya es indispensable su presencia a diario ya que todo el tiempo hay personas interesadas en nuestros productos las cuales necesitan un diseño el cual se debe pasar inmediatamente a producción.
Contador (1)	Prestación de servicios	N/A Por ser contratista	\$ 2.300.000	Al ser el Contador puede cumplir con sus labores en los horarios y días que considere convenientes, siempre que cumpla con sus labores y con los cambios y modificaciones que en reuniones se realicen. No se requiere de su presencia permanente en un puesto de

				trabajo, ni el cumplimiento de horas laborales por ello no se estipula un contrato laboral.
Auxiliar Administrativa (1)	Laboral término fijo	a Diurna	\$ 1.200.000	Aquel que ocupa este cargo se debe encargar de las tareas contables de tal manera que deben dejar todos los reportes al día para la revisión y firma del contador, bajo un horario y cumplimiento de las órdenes dadas, por ello se requiere de un contrato laboral. El contrato se determinó a término fijo ya que se requiere de su presencia a diario.
Gerente (1)	Laboral término indefinido	a Diurna	\$ 3.000.000	Al ser el Gerente si bien no se requiere de su presencia permanente en un puesto de trabajo, si se requiere de su amplio conocimiento y la confianza generada a través del tiempo por ello se estipula un contrato laboral a término indefinido.
Vendedor (1)	Laboral término fijo	a Diurna	\$ 1.500.000	Se trata de un vendedor que debe cumplir con sus funciones en un punto determinado, bajo un horario y con estricto cumplimiento de órdenes dadas para ello, por lo cual debe ser un contrato laboral. Se ha determinado que sea un contrato a término fijo ya que se requiere de su presencia durante todo el año y dependiendo de la demanda se estipulara la cancelación o renovación del contrato.

Nota: Elaboración propia

4.3. Manual de funciones

Teniendo en cuenta el organigrama de la empresa se estipulan los manuales de funciones para los deferentes cargos

Tabla 21.

Manual de funciones gerente general

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre	Gerente general
Dependencia	Gerencia
Número de cargos	1
Reporta a	Socios
REQUISITOS MÍNIMOS	
De Formación	Profesional en administración de empresas o carreras afines
De Experiencia	3 años en el cargo o similares
OBJETIVO PRINCIPAL	
Liderar y evaluar los procesos de la organización velando por la estabilidad económica de la organización y asimismo por la estabilidad física y emocional de cada uno de los trabajadores.	
FUNCIONES ESCENCIALES	
Planear las actividades a desarrollar en la empresa Pedals Innovation Customs SAS	
Organizar los recursos de la empresa Pedals Innovation Customs SAS	
Establecer los objetivos empresariales	
Analizar los asuntos financieros, administrativos y marketing de la empresa Pedals Innovation Customs SAS	
Liderar los procesos administrativos y operativos de la empresa Pedals Innovation Customs SAS	
Delegar funciones a las diferentes personas líderes de área	
Definir el plan estratégico de la marca	

Evaluar el desempeño de los trabajadores
Actuar como representante legal ante las entidades
Controlar y supervisar los recursos financieros de la empresa Pedals Innovation Customs SAS
Establecer alianzas con proveedores y clientes

Nota: Elaboración propia

Tabla 22.

Manual de funciones contador

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre	Contador
Dependencia	Gerencia
Número de cargos	1
Reporta a	Gerente General
REQUISITOS MÍNIMOS	
De Formación	Profesional en Contaduría pública
De Experiencia	2 años en el cargo o similares
OBJETIVO PRINCIPAL	
Ser el estratega que genere un aporte desde el área financiera para el desarrollo de la marca	
FUNCIONES ESCENCIALES	
Elaborar informes financieros para la empresa Pedals Innovation Customs SAS	
Analizar estados financieros de clientes con los que se van a hacer alianzas	
Realizar informes mensuales de control de ganancias y gastos	
Desarrollar herramientas para controlar financieramente el negocio	
Informar y aclarar variaciones presupuestales de los clientes	
Llevar el control de causación de ingresos, costos y gastos	
Asesorar a la empresa en temas financieros	

Elaborar informes financieros y tributarios
Supervisar las labores contables que realiza la asistente administrativa
Aplicar las políticas de la empresa

Nota: Elaboración propia

Tabla 23.

Manual de funciones diseñador

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre	Diseñador
Dependencia	Diseño y marketing
Número de cargos	1
Reporta a Gerente	Gerente general
REQUISITOS MÍNIMOS	
De Formación	Diseñador grafico
De Experiencia	6 meses en el cargo o similares
OBJETIVO PRINCIPAL	
Diseñar las bicicletas a gusto de los clientes de acuerdo con sus especificaciones, para lograr la mayor satisfacción del cliente y así mismo lograr llamar la atención de nuevos clientes quienes admiren su trabajo.	
FUNCIONES ESCENCIALES	
Elaborar el diseño de las bicicletas que requieren los clientes	
Asesorar a los clientes en el proceso de elaboración de su diseño	
Liderar el proceso de ensamble	
Diseñar campañas de publicidad creativa	
Estar pendientes de la redes sociales y página web de la compañía	
Revisar el producto final de ensamble	
Acompañar la entrega del producto final	
Mantener limpia y organizada el área de trabajo	
Aportar ideas al proceso de elaboración y pintura de los marcos de las bicicletas	
Aplicar las políticas de la empresa	

Nota: Elaboración propia

Tabla 24.

Manual de funciones vendedor

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre	Vendedor
Dependencia	Comercial
Número de cargos	1
Reporta a Gerencia	Gerente general
REQUISITOS MÍNIMOS	
De Formación	Técnico o tecnólogo en áreas financieras, administrativas o comerciales
De Experiencia	de 3 a 6 meses como mínimo en el cargo o similares
OBJETIVO PRINCIPAL	
Vender y asesorar a las personas de todo lo que tiene que ver con bicicletas personalizadas, realizando ventas efectivas y logrando la captación de nuevos clientes.	
FUNCIONES ESCENCIALES	
Conocer las especificaciones del producto	
Asesorar a posibles compradores	
Fidelizar a los clientes	
Captar nuevos clientes	
Ofrecer servicio post venta	
Retroalimentar a la empresa en cuanto a las sugerencias de los clientes	
Registrar ventas diarias	
Elaborar y comunicar reporte de ventas	
Aplicar las políticas de la empresa	

Nota: Elaboración propia

Tabla 25.

Manual de funciones auxiliar administrativo

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre	Auxiliar administrativo
Dependencia	Administración
Número de cargos	1
Reporta a Gerente	Gerente general
REQUISITOS MÍNIMOS	
De Formación	Estudiante de IV semestre de contaduría pública
De Experiencia	6 meses en el cargo o similares
OBJETIVO PRINCIPAL	
Apoyar el área administrativa y contable teniendo en cuenta los parámetros dados por el contador, asumiendo total responsabilidad de las labores asignadas.	
FUNCIONES ESCENCIALES	
Apoyar al contador en operaciones diarias	
Llevar el registro y control de inventarios	
Elaborar y controlar las facturas de venta	
Elaborar conciliaciones bancarias	
Elaborar de informes	
Proyección de estados financieros	
Preparación de declaraciones fiscales	
Liderar los procesos de recursos humanos	
Pagar cuentas a proveedores	
Responsable de la atención telefónica y envío de correos administrativos	

Nota: Elaboración propia

Tabla 26.

Manual de funciones ensamblador

DENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre	Ensamblador
Dependencia	Diseño
Número de cargos	7
Reporta a Diseñador	Diseñador
REQUISITOS MÍNIMOS	
De Formación	Técnico en mecánica básica de bicicletas
De Experiencia	6 meses en cargos similares
OBJETIVO PRINCIPAL	
Ensamblar bicicletas teniendo en cuenta los parámetros estipulados por el diseñador, teniendo total cuidado con la pintura del marco y así mismo ajustar al tope las piezas para entregar un excelente producto final.	
FUNCIONES ESCENCIALES	
Ensamblar las bicicletas	
Realizar trabajos alternos a bicicletas no propias de la marca	
Realizar mantenimiento a las bicicletas ensambladas	
Llevar el control del inventario utilizado para ensamble y demás	
Mantener limpia el área de trabajo	
Lavar las bicicletas	
Utilizar manuales de reparación	
Mantener el equipo de trabajo organizado	
Verificar el correcto funcionamiento de las bicicletas	
Demas funciones que le asigne el jefe inmediato	
Aplicar las políticas de la empresa	

Nota: Elaboración propia

5. Análisis jurídico

En el siguiente apartado se hablará sobre la parte legal del proyecto, se tendrá en cuenta temas como los contratos que se estipularán para los empleados de la empresa, de igual manera se hablará sobre los impuestos que la empresa Pedals Innovation Custom SAS va a aplicar; se tratarán también temas como los requisitos para formalizar empresa y sus costos asociados. Finalmente se tratarán temas de marca y requisitos para formalizar establecimiento y comercialización del producto.

5.1. Tipo de empresa

Con el fin de formalizar la empresa Pedals Innovation Custom SAS se debe determinar qué tipo de empresa va a ser, para ello se va a tener en cuenta tres aspectos importantes para su clasificación los cuales son; su tamaño, su actividad económica y su naturaleza, a continuación, se encontrará de forma detallada cada uno de los aspectos mencionados y adicionalmente se tratarán los tramites de constitución y los costos asociados a la formalización de empresa.

- **Por su tamaño**

De conformidad con el Decreto 957 de 2019 la empresa será del sector manufacturero, ya que el objeto social es el ensamble de bicicletas personalizadas, siendo así, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 2.2.1.13.2.2 de este mismo decreto se tratará de una microempresa, puesto que los ingresos que se obtendrán por actividades ordinarias serán inferiores o iguales a 23.563 UVT, valor fijado para determinar cuándo se trata de una microempresa del sector de manufactura, lo que correspondería en pesos a \$839.007.741 teniendo en cuenta que la UVT para el 2020 tiene un valor de \$35.607.

- **Por su actividad económica**

De acuerdo con la Resolución 139 de 2012 la actividad económica de la empresa se encuentra dentro de la División 30: fabricación de otros tipos de equipo de transporte, y el código CIU aplicable es 3092 ya que este grupo incluye la fabricación de bicicletas no motorizadas y la fabricación de partes y piezas de bicicletas

- **Por su naturaleza**

Se ha optado por la creación de una persona jurídica, de conformidad con la Ley 1258 de 2008, la empresa se constituirá bajo la figura de sociedad por acciones simplificada. Los beneficios identificados para conformarse como una SAS para este emprendimiento es que no necesita escritura pública, pueden constituirse con un único socio y puede establecer un objeto social indeterminado. Debido a este último aspecto, un segundo beneficio es que puede participar sin

problemas en cualquier tipo de negocio. También se encuentran otros beneficios como son, que su duración podrá ser indefinida y que no tiene una restricción en el capital.

5.2. Aspectos Tributarios (Municipales/Nacionales)

Se identifica que la empresa deberá cumplir con los siguientes impuestos:

- **Impuesto de Renta y complementarios:** este impuesto tiene una periodicidad anual, la tarifa será del 32% para el año gravable 2020, 31% para el año gravable 2021. A partir del año gravable 2022 la tarifa será del 30% de conformidad con lo estipulado en el art 240 del estatuto tributario. También se tiene en cuenta que el porcentaje de renta presuntiva se reduce del 1,5% al 0,5% para el 2020 y a partir del 2021 la tarifa será del 0%. Este impuesto es territorial y es recaudado por la DIAN.
- **Impuesto a las ventas:** este impuesto tiene una periodicidad bimestral, la tarifa general del Iva es del 19% según lo contempla el artículo 468 del estatuto tributario modificado por la ley 1819 de 2016. Esto implica que nuestros productos estarán gravados con el Iva con una tarifa del 19% por no tratarse de aquellos que expresamente se han señalado con una tarifa diferente. Este impuesto es territorial y es recaudado por la DIAN.
- **Anticipo del impuesto de renta:** este anticipo tiene una periodicidad mensual y tiene como finalidad conseguir en forma gradual que el impuesto de renta se recaude en lo posible dentro del mismo ejercicio gravable en que se cause. De acuerdo a lo contemplado en el art 367 del estatuto tributario, la tarifa variará dependiendo del régimen de los clientes que puede ser del 2.5% para persona jurídica y 3.5% para personas naturales.
- **Impuesto de industria y comercio:** este impuesto se genera por el ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en jurisdicción del Distrito Capital de Bogotá, ya sea que se cumplan de forma permanente u ocasional, en inmueble determinado, con establecimiento de comercio o sin ellos. El periodo de presentación es bimestral, de acuerdo al código CIU que es 3092 la tarifa aplicable es del $6.9 * 1000$ de conformidad con la resolución SDH-000079 DE 2013.

5.3. Requisitos para formalizar la empresa

5.3.1. Consulta de homonimia de la razón social.

Previo a contemplar el trámite de constitución es necesario determinar que la razón social escogida para el emprendimiento se encuentra disponible, para ello se realiza la consulta de homonimia en la página de la cámara de comercio, identificando así que no hay otra empresa con

ese mismo nombre registrado, lo que nos da la pauta para continuar con el proceso de constitución de la empresa, para constancia del paso realizado se da cuenta de los resultados obtenidos en la búsqueda:

Servicios en Línea

Soporte y ayuda en Línea: | Línea de Respuesta Inmediata 3830330 Chat Llamada virtual Ayuda

Registro Mercantil - Homonimia nacional

Por identificación

Clase: No. -

Por nombre o razón social*

Escriba los primeros caracteres del nombre

Búsqueda por palabra clave

Por palabra clave

Registro mercantil

Digite el número de matrícula

Cámara de Comercio	Matricula	Razón Social	Organización Jurídica	Ultimo año renovado	Estado
					1

Figura 2. Consulta de Homonimia. Superintendencia de Sociedades (2020)

5.3.2. Estatutos de constitución de la sociedad.

Para realizar la constitución de la empresa se deben seguir los siguientes pasos:

- La solicitud de constitución de la SAS debe presentarse en la cámara de comercio de Bogotá, lugar donde tendrá domicilio la sociedad.
- La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) debe ser constituida mediante contrato o acto unilateral que conste por documento privado dando cuenta de los estatutos de la sociedad, el cual debe ser inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio.
- Junto con los Estatutos, el trámite de constitución se debe acompañar del Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) (Ver anexo 8); del Formulario de Registro Único Tributario (RUT) (Ver anexo 9); y de los documentos de identidad de los representantes

legales, accionistas, integrantes de órganos de administración y revisores fiscales de ser necesario.

- **Costos de la constitución**

Los costos asociados a la constitución de la empresa identificados son los siguientes:

Tabla 27.

Costos asociados a la constitución

Concepto	Valor
Constitución de sociedad comercial	\$45.000
Impuesto al registro de acto con cuantía (Estatutos)	\$ 700.000
Matricula mercantil	\$36.000
Descuento Ley 1780 de 2016	\$<36.000>
Formularios de registro	\$6.100
Total	\$751.100

Nota: Autoría propia.

5.4. Requisitos para comercializar el producto

Para realizar la comercialización de las bicicletas personalizadas se deben tener presentes varios aspectos como lo son, contar con una marca registrada y tener presente los contratos que se van a utilizar para el funcionamiento de la empresa. A continuación, se presentará de forma detallada los aspectos anteriormente mencionados.

5.4.1. Marca.

- **Descripción de la marca**

Para la empresa Pedals Innovation Customs SAS se ideó la marca que a continuación se presenta y que se trata de un signo mixto, que cuenta con una descripción fonética que es la palabra PIC y una descripción gráfica, el logo este compuesto por: las iniciales del nombre de la empresa la primera letra es una P mayúscula de color rojo, la segunda letra en la I mayúscula de color azul la cual es un poco más pequeña que las otras letras, y la tercera letra es una C mayúscula de color amarillo.



Figura 3. Logo de la empresa. Elaboración propia.

De acuerdo con la clasificación Internacional de Niza nuestro producto está catalogado en la clase 12, la cual incluye principalmente vehículos y aparatos para el transporte de personas o mercancías por tierra, aire o agua, el código que le corresponde es 120044 Bicicletas.

- **Búsqueda de antecedentes**

Con el fin de validar que la marca sea única, se realizó una búsqueda en la página de la superintendencia de Industria y Comercio, arrojando así los siguientes resultados:

La búsqueda con la palabra PIC nos trae 54 resultados, los cuales se validaron y se identificó que ningún registro corresponde a la clase 12 de la clasificación.

The screenshot shows the search interface of the Superintendencia de Industria y Comercio. The search criteria are set to 'Criterio de búsqueda' and the search term is 'PIC'. The results show 54 'Signos Distintivos'. Two results are visible in the table below:

Expediente No.	Certificado No.	Denominación	Etiqueta	Vigencia	Estado(s)	Titular	Clase(s)	Número de la gaceta
000462395	251955	PIC NIC (Las demás expresiones irán como explicativas)		12 abr. 2012	Caducado	COMPAÑIA NACIONAL DE CHOCOLATES S.A.S.	29	495
000462396		PIC NIC			Negada	COMPAÑIA NACIONAL DE CHOCOLATES S.A.S.	30	495

Figura 4. Búsquedas antecedentes. Industria y comercio (2020)

De acuerdo con la búsqueda se logró identificar que no hay empresas registradas con la marca que se ha escogido para la empresa Pedals Innovations Customs SAS, lo que da paso para realizar el registro de la marca sin ningún inconveniente.

- **Costos asociados al registro de marca**

Los costos asociados al registro de la marca dependen de la modalidad, para el caso en concreto se procederá a realizar el registro en línea para incurrir en los costos más bajos y se verifica que el registro por esta modalidad tiene un costo de \$687.500 realizando el trámite en línea, de acuerdo con lo estipulado en la resolución 50576 de 2019.

- **Contratos**

Los contratos que se manejaran en principio son dos: el contrato de arrendamiento de local y el contrato de prestación de servicios de tercero para fabricación de marcos.

1. El contrato de arrendamiento permite que una persona denominada arrendatario pueda ocupar, gozar o utilizar un inmueble, pagando a su propietario llamado arrendador, un canon o precio por el arrendamiento, dentro de las cláusulas del contrato se tendrán en cuenta:
 - La duración de 1 año donde el canon será de \$3.000.000 aprox el cual será pagadero mensualmente los primeros 5 días del mes.
 - Las obligaciones del arrendador serán: entregar al arrendatario el inmueble arrendado, mantenerlo en estado de servir para el fin a que ha sido arrendado, librar al arrendatario de toda turbación en el goce del inmueble arrendado, entre otras.
 - Las obligaciones del arrendatario como lo son: pagar el precio del arrendamiento en los plazos acordados, conservar en buen estado el bien arrendado, y demás acordadas en el contrato, entre otras.
 - Prohibiciones o permisos para subarrendar.
 - Condiciones de terminación del contrato de arrendamiento.
2. El contrato por prestación de servicios – tercerización de proceso: Dentro del contrato se contemplan las siguientes cláusulas más relevantes:
 - La duración del contrato será a 1 año.
 - Se pagará el valor de \$200.000 por cada marco fabricado.
 - Cláusula de confidencialidad donde se prohíbe la elaboración, diseño y distribución de los marcos a terceros los cuales son fabricados específicamente para la empresa.
 - Obligaciones del contratista como lo son: cumplir con la entrega de marcos en las fechas estipuladas, dar garantía por defectos en los marcos, cumplir con el acuerdo de confidencialidad, entre otras
 - Obligaciones del contratante como lo son: realizar el pago en los tiempos acordados, proveer los diseños para la fabricación de marcos, entre otros.
 - Condiciones de terminación de contrato.

5.5. Requisitos para establecimiento de comercio

De acuerdo con el Decreto 1879 de 2008 los requisitos para la apertura y operación de un establecimiento de comercio en Colombia son los siguientes:

- Contar con la Matrícula mercantil vigente.
- Se deben cumplir con las normas referentes al uso de suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y actividad comercial.
- Se debe contar con el Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios el cual es expedido por el cuerpo de Bomberos.
- Se debe contar con una lista de precios.
- Se debe estar inscritos al RUT.
- Debe estar inscrito en el Registro de Información Tributaria RIT.

Adicionalmente para realizar la apertura del negocio al público se debe contar con el cumplimiento de lo dispuesto en el Código de Policía, así mismo con el aval del cuerpo de bomberos de Bogotá, a continuación, se mencionará los requisitos de cada entidad para realizar la apertura al público:

- **Código de policía:**

De conformidad por lo establecido en la ley 1801 del 29 de julio de 2016 Código de policía en el Artículo 87, se toman los requisitos para cumplir actividades económicas.

1. cumplir con las normas referentes al uso del suelo, destinación o finalidad para la que fue construida la edificación y su ubicación.
2. Mantener vigente la matrícula mercantil de la Cámara de Comercio de la respectiva jurisdicción donde se desarrolle la actividad, que en nuestro caso es en Bogotá.
3. La comunicación de la apertura del establecimiento, al comandante de estación o subestación de policía del lugar donde funciona el mismo, que de acuerdo a estudio de mercado se decidió que el local estará ubicado en Patio Bonito.

- **Cuerpo de bomberos de Bogotá:**

El Concepto Técnico de Bomberos tiene como finalidad revisar las condiciones de seguridad humana, riesgos de incendio, materiales peligrosos y sistemas de protección contra incendios que debe tener las instalaciones de la empresa para su correcto funcionamiento, para ello se debe realizar un trámite el cual cuenta con los siguientes pasos:

- Liquidación: se debe realizar una liquidación para saber cuánto se debe cancelar.
- Documentos: para nuestro caso aplica el de los establecimientos nuevos o no obligados a declarar y se debe presentar original o fotocopia legible del Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la de Cámara de Comercio renovado, con vigencia de 1 año.
- Pago: El valor a cancelar por el trámite será el establecido en el Acuerdo 11 de 1988, Capítulo IV, y el acuerdo 9 de 1992, los cuales indican que los establecimientos nuevos o no obligados a declarar deben pagar el equivalente a 2 salarios mínimos diarios y éste monto se debe cancelar por cada sucursal que tenga el establecimiento que en nuestro caso solo sería uno.
- Radicación: Una vez realizado el pago el cuerpo de bomberos programará la respectiva capacitación para la auto-revisión o inspección dependiendo de la clasificación del tipo de riesgo del establecimiento (riesgo bajo, moderado y alto).
- Capacitación y Autorrevisión: este aplica si la clasificación otorgada es riesgo bajo.
- Inspección Técnica: Si la clasificación otorgada al establecimiento es de moderado o alto riesgo el cuerpo de bomberos programará una visita dentro de los 30 días hábiles posteriores a la radicación de la solicitud de inspección.

Cumplidos los pasos anteriores se expedirá el respectivo concepto con el cual se valida que se cumple con lo requerido y dará paso a la apertura del establecimiento.

6. Análisis financiero

En este módulo se van a tratar los temas relacionados con la parte financiera de la empresa Pedals Innovation Custom SAS, esto con el fin de conocer a groso modo la situación financiera de la empresa y como se va a sostener en el tiempo, teniendo en cuenta la inversión total, la proyección de ventas y gastos, estados financieros proyectados como lo son Estado de resultados, Estado de situación financiera, Flujo de caja y finalmente el análisis de indicadores financieros.

6.1. Inversión total

Nuestra empresa Pedals Innovation Custom SAS incurrirá en la toma de un crédito por la suma de \$74.290.002 COP; el cual se utilizará de la siguiente forma:

Tabla 28.

Inversiones

INVERSIONES	
INVERSIONES ANUALES	AÑO 0
Maquinaria	\$2.040.000
Mobiliario	\$27.600.002
Equipos informáticos	\$12.600.000
Aporte de Socios	\$25.000.000
Caja Inicial	\$5.000.000
Otros	\$2.050.000
TOTAL	\$74.290.002

Nota: Elaboración propia

Para el rubro de mobiliarios se presenta el siguiente detalle:

● 13 estantes	\$10.400.000
● 8 computadores de mesa	\$9.600.000
● 8 mobiliarios ofi (mesas, sillas escritorio, sillas de espera)	\$6.800.000
● 8 mobiliarios ofi (mesas, sillas escritorio, sillas de espera)	\$6.800.000
● 7 vitrinas en aluminio	\$5.000.000
● 20 bases para colgar bicicletas	\$5.400.000
● 5 impresoras	\$3.500.000
● 2 compresores	\$1.800.000

- 1 nevera \$1.000.000
- 2 cajas registradoras \$ 700.000
- 1 horno microondas \$ 350.000
- 2 prensas hidráulicas \$ 240.000

6.2. Presupuesto de ventas

Para la realización del presupuesto de ventas contemplamos las siguientes variables macroeconómicas que fueron tomadas del DANE y del comportamiento del sector de bicicletas, el cual se desarrolla para los siguientes tres años como se observa en la gráfica:

Tabla 29.

Variables Macroeconómicas

VARIABLES MACROECONOMICAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Impuesto sobre Renta	32%	31%	31%
IPC	3,80%	4,0%	4,0%
Crecimiento Orgánico	2,0%	2,0%	2,0%
% Incremento de Ventas	5,8%	6,0%	6,0%

Nota: Elaboración propia

Con las variables mencionadas se realizó la proyección del presupuesto de ventas de los primeros 3 años de Pedals Innovation Custom SAS, para el primer año proyecta vender 2.916 unidades de bicicletas por un valor promedio de **\$1,7 MM COP**, que consolidarían los ingresos por **\$2.798 MM COP**, para el segundo año tiene un crecimiento del **5.8%** teniendo en cuenta el IPC y el crecimiento orgánico del sector, para mantener un comportamiento mesurado frente al comportamiento del mercado, los ingresos totales del segundo año serían por **\$2.961 MM COP**.

Tabla 30.

Presupuesto de ventas

Ingresos por ventas:	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
BICICLETA	\$2.798.759.630	\$2.961.087.688	\$3.138.752.950

Nota: Elaboración propia

6.3. Presupuesto de gastos

Pedals Innovation Custom SAS va a tener el siguiente impacto mensual de gastos fijos como lo son: personal, alquiler, publicidad, electricidad, aseo, internet, agua, papelería, cafetería, vigilancia y mantenimiento los cuales se muestran en el siguiente cuadro:

Tabla 31.

Presupuesto de gastos

Número de empleados	12	
Salario mensual + Transporte para año 1	\$1.632.639	
Incremento salarial anual	6,00%	
Seguridad Social y Prestaciones Sociales	32,00%	
Alquileres		
Alquiler mensual	\$3.000.000	
Incremento anual (IPC)	3,80%	
Descripción de Gasto	Valor Mensual	% participación
Electricidad	\$800.000	19,76%
Internet + telefonía	\$200.000	4,94%
Agua	\$150.000	3,70%
Papelería	\$200.000	4,94%
Aseo	\$600.000	14,82%
Cafetería	\$150.000	3,70%
Vigilancia	\$200.000	4,94%
Publicidad	\$1.449.583	35,80%
Mantenimiento	\$300.000	7,41%
TOTAL, OTROS GASTOS	\$4.049.583	100%

Nota: Elaboración propia

En los gastos asociados a la operación se contará con 12 empleados para el primer año, los cuales 4 serán administrativos y 8 serán operativos, el salario promedio será de **\$1,6 MM COP**

mensual, este rubro varia de manera anual de acuerdo con el índice inflacionario más 2 puntos; cabe aclarar que los valores son tomados con el año 2020.

Pedals Innovation Custom SAS contará con un punto local el cual brindara los servicios de bodegaje y punto de venta, este alquiler tendrá un valor mensual de **\$3 MM COP** el cual incrementara de forma anual de acuerdo al IPC.

Dentro de los otros gastos tenemos la publicidad mensual que tiene una participación del **35,80%** de los gastos totales, siendo así uno de los más representativos, debido a que se invertirá en la difusión de la marca por medio de redes sociales, volantes y tarjetas para abarcar mercado, así mismo, se darán obsequios para fidelizar clientes.

Por último, tenemos gastos como electricidad con un **19,76%** y aseo con el **14,82%**, estos dos rubros son representativos para la operación que va a realizar Pedals Innovation Custom SAS, finalmente otros gastos (papelería, cafetería agua, vigilancia) representan aproximadamente el **30%** del total de gastos.

De acuerdo con lo anterior se tendrá un total de **\$420 MM COP** de gastos totales en el primer año comprendido por:

Tabla 32.

Presupuesto total gastos

TOTAL GASTOS FIJOS	AÑO 1
Salarios	\$254.691.684
Seguridad Social	\$81.501.339
Total Personal (Salario + Seg. Social)	\$336.193.023
Alquileres	\$36.000.000
Otros gastos	\$48.595.000
TOTAL GASTOS FIJOS	\$420.788.023

Nota: Elaboración propia

6.4. Estado de resultados proyectado

A continuación, presentaremos el estado de resultados de la empresa Pedals Innovation Custom SAS, en el cual se visualizará un análisis vertical y horizontal para realizar el respectivo informe financiero.

Tabla 33.

Estado de resultados proyectado

	ESTADO DE RESULTADOS			ANALISIS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	Vertical			Horizontal	
Ingreso por Ventas	\$2.798.759.630	\$2.961.087.689	\$3.138.752.950	100%	100%	100%	\$177.665.261	6%
Costos	\$2.165.130.000	\$2.247.404.940	\$2.337.301.138	77%	76%	74%	\$89.896.198	4%
Variación de existencias	\$699.689.907	\$40.582.015	\$44.416.315	25%	1%	1%	\$3.834.301	9%
Utilidad Bruta	-\$66.060.278	\$673.100.734	\$757.035.497	-2%	23%	24%	\$83.934.763	11%
Gastos de personal	\$336.193.023	\$386.061.655	\$409.225.354	12%	13%	13%	\$23.163.699	6%
Alquileres	\$36.000.000	\$37.368.000	\$38.862.720	1%	1%	1%	\$1.494.720	4%
Otros gastos	\$48.595.000	\$50.441.610	\$52.358.391	2%	2%	2%	\$1.916.781	4%
Margen Operacional (EBITDA)	-\$486.848.301	\$199.229.469	\$256.589.032	-17%	7%	8%	\$57.359.563	22%
Depreciación Anual	\$5.689.000	\$5.689.000	\$5.689.000	0%	0%	0%	\$0	0%
Utilidad Antes de Impuestos e Intereses (EBIT)	-\$492.537.301	\$193.540.469	\$250.900.031	-18%	7%	8%	\$57.359.563	23%
Pago de Intereses	\$8.766.220	\$6.163.365	\$3.253.372	0%	0%	0%	-\$2.909.993	-8%
Utilidad antes de impuestos	-\$501.303.521	\$187.377.104	\$247.646.660	-18%	6%	8%	\$60.269.555	24%
Impuesto sobre Renta	\$0	\$0	\$19.192.616	0%	0%	1%	\$19.192.616	100%
Utilidad Neta	-\$501.303.521	\$187.377.104	\$228.454.043	-18%	6%	7%	\$41.076.939	18%
Utilidad a repartir	-\$501.303.521	\$187.377.104	\$228.454.043	-18%	6%	7%	\$41.076.939	18%
Reservas	\$0	\$0	\$0	0%	0%	0%	\$0	0%

Nota: Elaboración propia

En el primer año se observa que la utilidad bruta es de -\$66 MM COP debido a que este año tiene un impacto por la variación de existencias de 30% del ingreso por ventas, para el segundo y tercer año se observa un comportamiento del 24% aproximadamente que representa un crecimiento del tercer año vs el segundo año de 11% que equivale a un total de \$83.9 MM COP.

En el rubro de gastos de personal se evidencia que del año 3 al año 2 hay un crecimiento del 6% que equivale a \$23 MM COP teniendo una participación para el primer año de 12% del total de margen operacional, para el segundo y tercer año se tiene una participación del 13%.

El EBITDA muestra el comportamiento de la empresa, sin tener en cuenta impuestos, deducciones o depreciaciones, en este caso nos refleja un saldo negativo de \$486 MM COP esto debido al impacto del 30% de existencias del primer año, el crecimiento del tercer año vs el segundo año es 22% que equivale a \$57 MM COP.

Por último, la utilidad neta para el primer año tiene un saldo negativo de \$501 MM COP, este resultado está impactado por la carga inicial del stock de inventarios (\$699 MM COP), para el

segundo y tercer año el resultado de la operación acumulada es positiva en **\$415 MM COP** creciendo un **18%** entre el año 3 y año 2 que corresponde a **\$41 MM COP**.

6.5. Estado de situación financiera proyectado

A continuación, presentaremos el estado de situación financiera de la empresa Pedals Innovation Custom SAS, donde se visualizará un análisis vertical y horizontal para realizar su respectivo informe financiero.

Tabla 34.

Estado de situación financiera proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					ANÁLISIS				
	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	Vertical			Horizontal	
					ano 1	ano 2	ano 3		
ACTIVO									
Caja	\$5.000.000	\$284.964.075	\$407.465.467	\$553.280.098	27%	33%	39%	\$145.814.631	26%
Clientes	\$0	\$38.871.663	\$41.126.218	\$43.593.791	4%	3%	3%	\$2.467.573	6%
Inventario	\$0	\$699.689.907	\$740.271.922	\$784.688.237	66%	61%	56%	\$44.416.315	6%
ACTIVO CORRIENTE	\$5.000.000	\$1.023.525.644	\$1.188.863.607	\$1.381.562.127	96%	97%	98%	\$192.698.520	14%
Activos Fijos	\$44.290.002	\$44.290.002	\$44.290.002	\$44.290.002	4%	4%	3%	\$0	0%
Depreciación de Activo Fijos	\$0	-\$5.689.000	-\$11.378.000	-\$17.067.001	-1%	-1%	-1%	-\$5.689.000	33%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$44.290.002	\$38.601.002	\$32.912.002	\$27.223.001	4%	3%	2%	-\$5.689.000	-21%
Cuentas con socios leudoras	\$25.000.000	\$0	\$0	\$0	0%	0%	0%	\$0	0%
TOTAL ACTIVO	\$74.290.002	\$1.062.126.646	\$1.221.775.609	\$1.408.785.128	100%	100%	100%	\$187.009.519	13%
PASIVO Y PATRIMONIO									
Proveedores	\$0	\$270.641.250	\$280.925.618	\$292.162.642	25%	23%	21%	\$11.237.025	4%
servicios públicos por pagar	\$0	\$0	\$0	\$0	0%	0%	0%	\$0	0%
seguridad Social x Pagar	\$0	\$0	\$0	\$0	0%	0%	0%	\$0	0%
Otros gastos por pagar	\$0	\$8.099.167	\$8.406.935	\$8.726.399	1%	1%	1%	\$319.464	4%
VA por Pagar	\$0	\$28.384.394	\$29.463.000	\$30.641.520	3%	2%	2%	\$1.178.520	4%
Préstamos a corto plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	0%	0%	0%	\$0	0%
PASIVO A CORTO PLAZO	\$0	\$307.124.810	\$318.795.553	\$331.530.561	29%	26%	24%	\$12.735.008	4%
Préstamos a largo plazo	\$74.290.002	\$52.231.903	\$27.570.948	\$0	5%	2%	0%	-\$27.570.948	0%
PASIVO A LARGO PLAZO	\$74.290.002	\$52.231.903	\$27.570.948	\$0	5%	2%	0%	-\$27.570.948	0%
TOTAL PASIVO	\$74.290.002	\$359.356.713	\$346.366.501	\$331.530.561	34%	28%	24%	-\$14.835.939	-4%
Capital	\$0	\$0	\$0	\$0	0%	0%	0%	\$0	0%
Reservas	\$0	\$0	\$0	\$0	0%	0%	0%	\$0	0%
Resultado ejercicio	\$0	-\$501.303.521	\$187.377.104	\$228.454.043	-47%	15%	16%	\$41.076.939	18%
TOTAL PATRIMONIO	\$0	-\$501.303.521	\$187.377.104	\$228.454.043	-47%	15%	16%	\$41.076.939	18%
Cuentas con socios acreedoras	\$0	\$1.204.073.454	\$688.032.004	\$848.800.523	113%	56%	60%	\$160.768.520	19%
PASIVO + PATRIMONIO	\$74.290.002	\$1.062.126.646	\$1.221.775.609	\$1.408.785.128	100%	100%	100%	\$187.009.519	13%

Nota: Elaboración propia

El activo corriente para el primer año equivale a **\$1.023 MM COP** el cual está compuesto por inventarios que corresponde al **66%**, siendo el más representativo debido a la actividad económica de la empresa que es la producción y comercialización de bicicletas, es por esta razón que la compañía decidió tener un stock para suplir los días no productivos de la empresa, esto para cumplir

con la demanda del mercado. El otro rubro representativo es caja que corresponde al **27%** del total de activo corriente, este rubro presenta un incremento del **28%** en el año 3 vs 2 que corresponde a **\$168 MM COP**. Para el activo no corriente se evidencia un comportamiento estable debido que la empresa no ha incurrido en la adquisición de nueva maquinaria.

El análisis del pasivo y el patrimonio fue tomado con el total de la suma de estas dos cuentas. El pasivo de la empresa se compone por cuatro rubros donde el más importante es proveedores con un **25%** por la compra de materias primas para mantener la operación, entre el segundo y tercer año tiene un crecimiento del **4%** que representa **\$11 MM COP**, de igual manera se tienen dos rubros que son IVA y otros gastos que representan el 4% en el primer año.

El pasivo a largo plazo nace de la deuda total de la empresa que corresponde a **\$74,3 MM COP** que de acuerdo con la proyección del pago este rubro será pagado en su totalidad para el tercer año, es por esta razón que en el primer año participa con un **5%** para el segundo año participa con un **2%** y para el tercer año un **0%**.

Para el patrimonio de la empresa Pedals Innovation Custom SAS, se refleja que el primer año tiene una pérdida de **\$501 MM COP** más la deuda que tiene que pagar de **\$74 MM COP**, sin embargo, con el comportamiento de los años siguientes se proyecta que esta inversión se va a recuperar a partir del cuarto año, debido a que en el segundo y tercer año se está recuperando aproximadamente **\$400 MM COP** teniendo un crecimiento entre el año 3 vs el año 2 de **18%** que equivalen a **\$41MM COP**.

6.6. Flujo de caja proyectado

A continuación, se reflejará el flujo de caja para la empresa Pedals Innovation Custom SAS en donde se mostrará la liquidez de la compañía en los primeros 3 años.

Tabla 35.

Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CAJA INICIAL		\$17.716.001	\$95.068.025.407	\$218.529.186.949
Ingresos				
Ingresos de ventas	\$0	\$1.240.236.759.594	\$1.312.170.491.651	\$1.390.900.721.150
Aportes de Capital	\$31.003.001	\$0	\$0	\$0
Préstamos	\$31.003.001	\$0	\$0	\$0

TOTAL INGRESOS y CAJA INICIAL	\$62.006.003	\$1.240.254.475.595	\$1.407.238.517.058	\$1.609.429.908.099
Egresos				
Inversión Inicial	\$44.290.002	\$0	\$0	\$0
Pago a Proveedores	\$0	\$1.104.468.750.000	\$1.146.438.562.500	\$1.192.296.105.000
Gastos de personal	\$0	\$210.600.000	\$223.236.000	\$236.630.160
Pago de Seguridad Social	\$0	\$67.392.000	\$71.435.520	\$75.721.651
Alquileres	\$0	\$36.000.000	\$37.368.000	\$38.862.720
Pago de Intereses	\$0	\$3.497.139	\$2.938.720	\$2.317.312
Pago de préstamos	\$0	\$4.950.519	\$5.508.937	\$6.130.345
Otros gastos	\$0	\$27.995.833	\$29.059.675	\$30.163.943
Pago Impuesto Renta	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago de IVA		\$40.367.264.698	\$41.901.220.757	\$43.577.269.587
Pago utilidades	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL PAGOS	\$44.290.002	\$1.145.186.450.189	\$1.188.709.330.109	\$1.236.263.200.718
CAJA FINAL	\$17.716.001	\$95.068.025.407	\$218.529.186.949	\$373.166.707.381

Nota: Elaboración propia

El flujo comenzará con un saldo inicial en la caja de **\$5 MM COP**, y se puede evidenciar el comportamiento de ingresos y egresos que tiene la compañía Pedals Innovation Custom SAS para hacer frente a sus obligaciones, dando a conocer los excesos de liquidez que tiene la compañía debido que al final de cada periodo tiene en promedio **\$400 MM COP** de caja final.

6.7. Análisis indicadores financieros

- **LIQUIDEZ:** En general la empresa está en la capacidad de cumplir con los pagos de las obligaciones a corto plazo, para entender mejor esto se presenta a continuación un análisis de los indicadores más representativos:

Tabla 36.

Indicador financiero: Liquidez

INDICADORES FINANCIEROS				
LIQUIDEZ	FÓRMULA	Año 1	Año 2	Año 3

Liquidez Total	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3,3	3,7	4,2
Prueba Ácida	Activo Corriente - Exist. / Pasivo Corriente	1,1	1,4	1,8
Caja	Caja / Pasivo Corriente	0,9	1,3	1,7

Nota: Elaboración propia

LIQUIDEZ TOTAL: En el primer año se evidencia que la empresa tiene capacidad de pagar las obligaciones a corto plazo y así mismo para los dos años siguientes hay un crecimiento que favorece a la liquidez de la empresa.

PRUEBA ACIDA: Se evidencia que Pedals Innovation Custom SAS, puede cubrir sus obligaciones a corto plazo sin necesidad de emplear los inventarios o activos fijos, debido a que para el primer año se tiene un indicador de 1.1, queriendo decir que se pueden convertir las cuentas por cobrar rápidamente en efectivo, cubriendo así de forma ágil y rápida las obligaciones a corto plazo.

CAJA: Para el primer año será un poco complejo pagar las obligaciones a corto plazo con los recursos inmediatos, debido a que el indicador está en 0.9, sin embargo, para los años siguientes se evidencia un crecimiento importante terminando en el tercer año con un 1.7, indicando que no tiene dificultad para cubrir el 100% de su operación.

- **SOLVENCIA:** La empresa Pedals Innovation Custom SAS, presenta el siguiente análisis de los indicadores más relevantes de solvencia:

Tabla 37.

Indicador financiero: Solvencia

INDICADORES FINANCIEROS				
SOLVENCIA		Año 1	Año 2	Año 3
Endeudamiento	Total, Pasivo / Total Patrimonio	-0,7	1,8	1,5
Solvencia	Activo Realizable / Total Pasivo	3,0	3,5	4,2

Nota: Elaboración propia

ENDEUDAMIENTO: Dado que Pedals Innovation Custom SAS tiene financiado el 100% del capital en el primer año, se recomienda que para los años siguientes la empresa se concentre en cumplir con el pago de la obligación absteniéndose de adquirir nuevas deudas, esto debido a que el índice está por encima del óptimo que es de 0.75 puntos.

SOLVENCIA: La empresa tiene la capacidad de pagar sus deudas a largo plazo, sin embargo, en los tres primeros años se evidencia que tenemos activos improductivos debido al nivel de inventarios, puesto que este rubro participa un 30% del ingreso, porcentaje que es necesario para cubrir los días que no tenga operación el área de producción de Pedals Innovation Custom SAS (Vacaciones).

- **RENTABILIDAD:** Con el fin de conocer la rentabilidad de Pedals Innovation Custom SAS se presenta el ROI como indicador más relevante:

Tabla 38.

Indicador financiero: Rentabilidad

INDICADORES FINANCIEROS				
RENTABILIDAD		Año 1	Año 2	Año 3
Rentabilidad económica (ROI)	BAIT/ Activo Neto = Margen * Rotación	-46,37%	15,84%	17,81%

Nota: Elaboración propia

ROI: Se identifica que el primer año tendremos una rentabilidad negativa, en el segundo año se observa un porcentaje de rentabilidad mejor del 15.84%, sin embargo, no suficiente para cubrir la pérdida del primer año, aunque para el tercer año este indicador es del 17.81%, si el comportamiento se sigue manteniendo en el cuarto año se cubriría el 100% de la rentabilidad del primer año.

Referencias

- DIAN (2012). Resolución 000139 de 2012: Clasificación industrial internacional uniforme, revisión 4 adaptada para Colombia CIU Rev. 4 A.C. Recuperado el 18 de octubre de 2020 de https://www.dian.gov.co/ciiu/Documents/Resolucion_000139_21_Nov_2012.pdf
- Ministerio de industria, comercio y turismo (2019) Decreto 957 de 2019 Artículo 2.2.1.13.2.2. Recuperado el 18 de octubre de 2020 de <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20957%20DEL%205%20DE%20JUNIO%20DE%202019.pdf>
- Policía nacional (2016) Ley 1801 de 2016 Código de policía artículo 87. Recuperado el 18 de octubre de 2020 de <https://www.policia.gov.co/sites/default/files/ley-1801-codigo-nacional-policia-convivencia.pdf>
- OMPI (2020) Clasificación NIZA. Recuperado el 18 de octubre de 2020 de <https://www.wipo.int/classifications/nice/es/index.html>
- Santiago, G. (2011), Permanencia, relevancia y crecimiento: los retos para negro modelo de un mercado de titanés. Recuperado de <http://ri.iberro.mx:8080/viewer/?code=015400>
- Secretaría Senado (2008) Ley 1258 de 2008. Recuperado el 18 de octubre de 2020 de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html
- Superintendencia industria y comercio (2020) Consulta diseños distintivos. Recuperado el 18 de octubre de 2020 de <https://sipi.sic.gov.co/sipi/Extra/IP/TM/Qbe.aspx?sid=637386529333707207>
- UAE Cuerpo oficial de bomberos de Bogotá (2016) Concepto técnico para apertura de establecimientos. Recuperado el 18 de octubre de 2020 de <http://www.bomberosbogota.gov.co/transparencia/informacion-interes/faqs/%C2%BFqu%C3%A9-concepto-t%C3%A9cnico-y-cu%C3%A1les-requisitos-se-deben-tener#:~:text=El%20Concepto%20T%C3%A9cnico%20de%20Bomberos,presentan%20en%20las%20edificaciones%20o>

Anexos

Anexo 1

- Oficina de patentes

- WIPO

Las empresas encontradas no se encuentran en el país, por tanto, nuestro emprendimiento sería la primera empresa de este tipo registrada por una agencia de patentes en Colombia.

015980493 - Velofix DIRECTO
Estado: Registrado (2017-02-28)
(151) Fecha de registro 2017-02-24
(210) Número de serie de la aplicación 015980493
(220) Fecha de presentación de la solicitud 2016-10-28
(270) Idioma (s) de la aplicación es
(180) Fecha de vencimiento prevista del registro / renovación 2026-10-28
(541) Reproducción de la marca donde la marca está representada en caracteres estandar Velofix DIRECTO
(550) Indicación relativa a la naturaleza o tipo de marca Individual
(550) Indicación relativa a la naturaleza o tipo de marca Palabra
(731) Nombre y dirección del solicitante VELOFIX HOLDINGS LTD. 233 35 WEST 5TH AVENUE VANCOUVER British Columbia BC V5Y 1H4 CANADA
(740) Nombre y dirección del representante STUDIO TORTA S.p.A. Via Vittori, 9 I-10121 Torino ITALIA
(521) Indicación en el sentido de que la marca ha adquirido carácter distintivo mediante el uso en el comercio falso
(511) La Clasificación Internacional de Productos y Servicios para los Fines del Registro de Marcas (Clasificación de Niza) y la lista de productos y servicios clasificados de acuerdo con la misma 35 entrega de bicicletas. 40 montaje de bicicletas para terceros, servicios de montaje de bicicletas a medida para terceros.
(300) Datos relacionados con la prioridad en virtud del Convenio de París y otros datos relacionados con el registro de la marca en el país de origen CA 2016-05-13 1782385-00

- LATIPAT

No se encontró ninguna empresa dedicada a la fabricación de bicicletas personalizadas.

LATIPAT

Espacenet
 Búsqueda de patentes
 Un servicio en cooperación con la OEP

Contacto
 Cambia de país

← Sobre Espacenet Otros servicios en línea de EPO

Búsqueda
Resultados
Mi lista de patentes (0)
Historial
Configuración
Ayuda

Refinar la búsqueda → Página de resultados 1

Búsqueda inteligente

Búsqueda avanzada

Búsqueda de clasificaciones

Ayuda rápida

- ¿Es posible suscribirse a un aviso RSS de la lista de resultados?
- ¿Qué hace el lector RSS con la lista de resultados?
- ¿Se puede exportar la lista de resultados?
- ¿Qué pasa si quisiera descargar portadas?
- ¿Por qué el número de resultados es a veces solo aproximado?
- ¿Por qué se limita la lista a 500 resultados?
- ¿Se puede desactivar el resultado?
- ¿Por qué algunos veces no se muestran ciertos documentos en la lista de resultados?
- ¿Se puede ordenar la lista de resultados?
- ¿Qué pasa si quisiera en el icono de la estrella?
- ¿Qué son los documentos XP?
- ¿Se puede guardar la búsqueda?

Enlaces relacionados +

LISTA DE RESULTADOS

Seleccionar todos (0/25) Compactar Exportar (CSV | XLS) Descargar primeras páginas Imprimir

Aproximadamente 3.938 resultados encontrados en la base de datos LP para: **txt = bicicletas** usando Búsqueda inteligente. Sólo se visualizan los primeros 500 resultados.

Los resultados están clasificados por fecha de incorporación en la base de datos

1. **disposición constructiva en reboque para bicicletas infantiles**

★ Inventor: MARCELO VERONEZE [BR]	Solicitante: MARCELO VERONEZE [BR]	CPC:	IPC: B62H7/00 B62K13/02 B62K27/04 (+2)	Información de publicación: EP20201600686 (U2) 2020-07-28	Fecha de prioridad: 2019-01-14
--	---	-------------	---	---	---------------------------------------

2. **pneu de bicicleta, e, roda de bicicletas**

★ Inventor: LAURA ERIBIZZONI [IT] PAOLO BRIVIO [IT]	Solicitante: PIRELLI TYRE SPA [IT]	CPC: B60L2200/12 B60L2270/36 B60L53/12 (+15)	IPC: B60C11/00 B60C9/06	Información de publicación: BR11202001570 (A2) 2020-07-21	Fecha de prioridad: 2017-07-31
---	---	---	-----------------------------------	---	---------------------------------------

3. **sistema e método para fijar, recargar e operar una bicicleta eléctrica**

★ Inventor: ALAIN ST-JACQUES [CA] DANIEL LÉVESQUE [CA]	Solicitante: PISC URBAN SOLUTIONS INC [CA]	CPC: B60L2200/12 B60L2270/36 B60L53/12 (+15)	IPC: B62H3/00 B62H5/14 G06G11/06 (+5)	Información de publicación: BR11202000776 (A2) 2020-07-14	Fecha de prioridad: 2017-07-14
--	---	---	--	---	---------------------------------------

4. **CICLOESTACION PARA RENTA DE BICICLETAS.**

★ Inventor: ISMAEL FLORES ARROYO [MX]	Solicitante: OUTDOOR MEXICO SERVICIOS PUBLICITARIOS S DE RL DE C V [MX]	CPC: B62H3/00	IPC: B62H3/02 B62H3/08 G06G11/06 (+3)	Información de publicación: MX2018006857 (A) 2019-12-08	Fecha de prioridad: 2018-06-05
--	--	----------------------	--	---	---------------------------------------

5. **Sistema para la estabilización de la dirección en vehículos para personas con movilidad reducida y otros controlados mediante manillar.**

- USPTO

No se encontró ninguna empresa dedicada a la fabricación de bicicletas personalizadas.

USPTO PATENT FULL-TEXT AND IMAGE DATABASE

[Home](#)
[Quick](#)
[Advanced](#)
[Pat Num](#)
[Help](#)
[Bottom](#)
[View Cart](#)

Buscando colección de patentes de EE. UU ...

Resultados de la búsqueda en la colección de patentes de EE. UU. Db para:
bicicletas : 6 patentes.
Aciertos del 1 al 6 de 6

Salta a

refinar búsqueda

PALMADITA. NO.	Titulo
1 10,223,439	Sistemas y métodos para proporcionar refinamientos de consultas de búsqueda
2 D800,056	Torre de servicios públicos configurable con energía solar
3 9,495,443	Sistemas y métodos para proporcionar refinamientos de consultas de búsqueda
4 9,321,472	Carro para usar con bicicleta de pedales u otro vehículo que se inclina en las curvas
5 8,504,584	Sistemas y métodos para proporcionar refinamientos de consultas de búsqueda
6 8,065,316	Sistemas y métodos para proporcionar refinamientos de consultas de búsqueda

• Información del mercado

- Google Scholar

Teniendo en cuenta la investigación realizada en Google Scholar se encontraron dos documentos de proyectos fuera del país; el primero es de España el cual buscaba desarrollar una bicicleta mediante el uso del aluminio la cual fuera accesible a todas las personas. La segunda es en Ecuador donde se pretende crear una empresa dedicada a la personalización de bicicletas acorde al gusto del cliente.

DOCUMENTO: MEMORIA (1-6)

Trabajo Fin de Grado



<p>Título</p> <p>Diseño y Desarrollo de una bicicleta urbana</p> <p>Documento</p> <p>2013_02_01 Memoria</p> <p>Autor</p> <p>Luis Tirso Esteve Seral</p> <p>Directores</p> <p>David Ranz Ramón Miralbes</p> <p>Facultad</p> <p>EINA Grado de Ingeniería en Diseño Industrial y Desarrollo Del producto 2013</p>	<p>UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES</p> <p>Tema</p> <p>ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN Y PERSONALIZACIÓN DE BICICLETAS PARA LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”.</p> <p>INSTRUCTIVO PARA LA OPCIÓN PLAN DE NEGOCIOS</p> <p>Autor. César Kléber Garzón Goya</p>
---	--

Google Scholar

Artículos Aproximadamente 1.420 resultados (0,93 s)

<p>Cualquier momento</p> <p>Desde 2020</p> <p>Desde 2019</p> <p>Desde 2018</p> <p>Intervalo específico...</p> <hr/> <p>Ordenar por relevancia</p> <p>Ordenar por fecha</p> <hr/> <p>Cualquier idioma</p> <p>Buscar sólo páginas en español</p> <hr/> <p><input checked="" type="checkbox"/> Incluir patentes</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Incluir citas</p> <hr/> <p> Crear alerta</p>	<p>[PDF] Diseño y Desarrollo de una bicicleta urbana [PDF] core.ac.uk</p> <p>LTE Seral - 2013 - core.ac.uk ... Para el diseño y desarrollo de esta bioletoleta un bene se analizarán todos los tipos de bioletoletas para así tener una visión objetiva de todo el entorno urbano. Se analizarán los problemas encontrados en el entorno urbano y se intentarán combinarlos con ... ☆ 00 00</p> <p>La fija: Herramienta interactiva de la bicicleta de piñón fijo [PDF] 35.227.45.16</p> <p>... 18 Imagen 4: Vans Custom. Fuente: (Vans, 2019). ... Imagen 5: Porcentaje de tiempo utilizando la bioletoleta piñón fijo. Fuente: propia. ¿Cómo se enteró de las bioletoletas piñón fijo? La tendencia de la bioletoleta piñón fijo está aumentando cada día. Los usuarios responderon que las ... ☆ 00 Artículos relacionados Les 2 versiones 00</p> <p>Análisis de viabilidad de la aplicación de aerosol microaleados al diseño de un cuadro de bicicleta obtenido por hidroconformado [PDF] uva.es</p> <p>E Blanco Méndez - 2015 - uvaoc.uva.es ... Bioletoleta de aluminio. Fuente: http://www.solostocks.com/vente-productos/bioletoletas-accesorios/biois-urbanas/bioletoleta-paseo-26-aluminio-shimano-13v-8633782 Figura 11. Bioletoleta de fibra de carbono. ... Fuente: http://www.h-tube.com/custom-hydroforming.html Figura 17 ... ☆ 00 00</p> <p>La bicicleta como soporte gráfico:—La personalización de la gráfica aplicada a bicicletas [PDF] uchile.cl</p> <p>BCA Pastor Durán - 2009 - repositorio.uchile.cl ... En este ámbito surge de inmediato la palabra "hinchamiento", la producción autómatom en su ma ... La industria de la bioletoleta (como la del automóvil), la de los zetas, incluso la de ... que este pueda tener el "control" sobre esta, desde la concepción geométrica (bioletoleta "a medida" ... ☆ 00 Artículos relacionados Les 4 versiones 00</p> <p>[Libro] La revolución silenciosa: la bicicleta como motor de cambio en el siglo XXI</p> <p>D Cabezas González-Garzón - 2017 - books.google.com ... bioletoletas —como los Segaglieri Italianos o los siemans Rastah que pervivieron durante todo el siglo XX (el último de ellos, el suizo, no desapareció hasta 2001) y se aplicó a las bioletoletas el ingenio militar más puntero, desde incorporar armas hasta la bioletoleta plegable, que ... ☆ 00 Citado por 3 Artículos relacionados Les 2 versiones 00</p> <p>Bicicleta Urbana Híbrida [PDF] uba.ar</p> <p>LC Molter - 2009 - clana.fedu.uba.ar ... especialmente a quien nos la fabricó, Sebastián Bohler Crespi de SBC CUSTOM, que siempre estuvo ahí para responder a todas nuestras consultas y fue nuestro ... Bionda-Puma Fig. 3 Estas bioletoletas permiten una mayor autonomía y al plegarla ... autonomía de una bioletoleta ... ☆ 00 Les 2 versiones 00</p> <p>[CHIA] Urbanismo de bicicletas adaptadas</p> <p>H Shinohara - Materia Arquitectura, 2010 ☆ 00</p> <p>ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN Y PERSONALIZACIÓN DE BICICLETAS PARA LA CIUDAD DE ... [PDF] uees.edu.ec</p> <p>CK Garzón Goya - 2014 - repositorio.uees.edu.ec ... para implementarse en el estudio a realizar. La comercialización y uso de bioletoletas está dirigido a que no existe en ningún lugar del país que distribuyan bioletoletas en base al pedido del cliente, siempre comprando las bioletoletas en base a lo que está ofertando el ... ☆ 00 Artículos relacionados Les 2 versiones 00</p> <p>Análisis y perspectiva del uso de la bicicleta como medio sustitutivo en transporte en el sector norte de Guayaquil. [PDF] ug.edu.ec</p> <p>MR Grandes Comedo - 2015 - repositorio.ug.edu.ec ... La descripción de varios bioletoletas que tienen variedades y tipos de bioletoleta sería el target para la investigación y la viabilidad del negocio de producción de bioletoletas, conservación</p>
---	---

- Bases de datos
- ProQuest

En la base de datos no se encuentra ningún artículo relacionado con la personalización de bicicletas en Colombia, lo encontrado es referente a México y Estados Unidos.

The screenshot shows a ProQuest search results page. The search term is "bicicleta custom". The page displays 1,125 results. On the left, there are filters for "Ordenar por" (Relevancia), "Tipo de fuente" (Revistas científicas, Libros, Trabajos de audio y de vídeo, Periódicos, Periódicos históricos), and "Fecha de publicación" (Últimos 12 meses, Últimos 5 años, Últimos 10 años). The main results list includes:

- "'Cambia' Lance Armstrong su bicicleta por una chopper" by Ramírez, Roberto. *El Norte*; Monterrey, Mexico [Monterrey, Mexico] 11 Sep 2004: 12. Newspaper.
- "'Cambia' Lance Armstrong su bicicleta por una chopper" by Ramírez, Roberto. *Reforma*; Mexico City [Mexico City] 11 Sep 2004: 14. Newspaper.
- "Se acaban cruces de línea en bicicleta" by Anonymous. *La Opinión*; Los Angeles, Calif. [Los Angeles, Calif] 21 Apr 2006: 3A. Newspaper.
- "Pasadena cumple años" by Vega, Miguel Angel. *La Opinión*; Los Angeles, Calif. [Los Angeles, Calif] 21 June 2004: 3A. Newspaper.

Each result has a "Vista previa limitada" link. A banner at the top of the results area says "These are only some of the results you may have access to..." with a button to "Inicie sesión a través de su biblioteca".

- **Science direct**

No se encontró nada relacionado con bicicletas personalizadas, lo cual no afecta nuestra idea de negocio.

1614 Search Results - Keywords: x +

sciedirect.com/search?q=bicicletas

ScienceDirect

Revistas y libros

Regístrate

Regístrate

Encuentra artículos con estos términos

bicicletas

Búsqueda Avanzada

1,614 results

ordenados por relevancia | fecha

Establecer alerta de búsqueda

Refinar por:

Años

2020 (65)

2019 (58)

2018 (66)

Mostrar más

Tipo de artículo

Review articles (144)

Research articles (902)

Book chapters (154)

Conference abstracts (12)

Show more

Título de la publicación

Revista Española de Cardiología (77)

Research article • Open access

Efectos del entrenamiento en **bicicleta** con retroalimentación visual sobre la marcha en pacientes con esclerosis múltiple

Neurología, March 2020, ...

A. Hochsprung, A. Granja Domínguez, E. Magni, S. Escudero Uribe, A. Moreno García

Download PDF

Research article

Accidentes de **bicicleta** atendidos en los Servicios de Urgencias. Estudio multicéntrico

Anales de Pediatría, April 2014, ...

N. González Pacheco, R. Marañón Pardillo, P. Storch de Gracia Calvo, C. Campos Calleja, ... Grupo de Trabajo de Lesiones No Intencionadas de la Sociedad Española de Urgencias Pediátricas

¿Quieres una experiencia de búsqueda más rica?

Inicie sesión para obtener opciones de filtro adicionales, descargas de varios artículos y más.

Regístrate

Research article • Open access

Percepción de los beneficios individuales del uso de la **bicicleta** compartida como modo de transporte

Suma Psicológica, January-June 2016, ...

Edición: Valencia, Bull. Espan. Assoc. Neurol. Child. Psychiat. Child. Adolesc. Psychiatry

Realimentación

2:04 p. m.
23/08/2020

Anexo 2

Formato de prueba Bicicletas Custom

Cordial saludo; Somos estudiantes de Contaduría Pública de la Uniagustiniana, estamos realizando un plan de negocio para el proyecto BICICLETAS CRUSIER CUSTOM CHOPPER. La información personal que usted nos suministre es confidencial y no se divulgará, solo se hallarán datos generales para tomar decisiones. Es tan amable de contestar las siguientes preguntas.

1. Nombres

2. Su edad oscila entre

Marca solo un óvalo.

- 18 años a 30 años
- 30,1 años a 42 años
- 42,1 años a 54 años
- 54,1 años a 66 años
- Otro:

3. Indique el barrio donde vive

4. ¿Compra usted bicicletas?

Marca solo un óvalo.

- Sí
- N
- o

Si contesta no, pase a la pregunta No. 10

5. ¿Qué marcas de bicicletas compra?

6. ¿Donde compra las bicicletas?

Centro de bogota

Barrio Venecia

Barrio el restrepo

Barrio patio

bonito Otro cual?

Otro:

7. ¿Qué aspectos tiene en cuenta para la compra de una bicicleta?

8. ¿Porque motivo compra bicicletas?

para coleccionar

por hobby

por trabajo

por _____

educacion _____

por deporte

otra cual?

Otro:

9. ¿Que le disgusta del proceso de compra de las bicicletas en general?

10. ¿Cuántas bicicletas compra?

11. En promedio cuanto invierte en la compra de la bicicletas

12. ¿Compraría usted una bicicleta personalizada?

Marca solo un óvalo.

si

N

o

-
13. ¿Qué elementos o partes personalizaría de su bicicleta?
14. ¿Qué accesorios personalizaría de subicicleta?
-
15. De las anteriores preguntas cuales mejoraría o cambiaría

Anexo 3

Formato final BicicletasCustom

Cordial saludo; Somos estudiantes de Contaduría Pública de la Uniagustiniana, estamos realizando un plan de negocio para el proyecto BICICLETAS CRUSIER CUSTOM CHOPPER. La información personal que usted nos suministre es confidencial y no se divulgará, solo se hallarán datos generales para tomar decisiones. Es tan amable de contestar las siguientes preguntas.

Datos

1. Nombres

2. Su edad oscila entre

1.4 Marca solo un óvalo.

- 18 años a 30 años
- 30,1 años a 42 años
- 42,1 años a 54 años
- 54,1 años a 66 años
- Otro:

3. **Indique el barrio donde vive**

4. 1. ¿Compra usted bicicletas?

1.5 Marca solo un óvalo.

- 1.1 Sí
- 1.2 No

2 Si contesta no, pase a la pregunta No. 8

5. 2. ¿Què marcas de bicicletas compra?

2.1 Marca solo un óvalo.

- 2.1 GW
- 2.2 OPTIMUS
- 2.3 RELEING
- 2.4 SHIMANO
- 2.5 TRECK
- 2.6 SPCIALIZED
- 2.7 GIAN
- T Otro:

6. 3. ¿Donde compra las bicicletas? _____

Selecciona todos los que correspondan.

- 3.1 Centro de Bogotá
- 3.2 Barrio Venecia
- 3.3 Barrio el Restrepo
- 3.4 Barrio patio

bonito Otro:

7. 4. ¿Qué aspectos tiene en cuenta para la compra de una bicicleta?

Selecciona todos los que correspondan.

- 4.1 Modelo
- 4.2 Marca
- 4.3 Sistema de cambios
- 4.4 Llantas
- 4.5 Marco
- 4.6 Color
- 4.7 Rines
- 4.8 Diseño
- 4.9 Economía
- 4.10 Resistencia
- 4.11 Freno

s Otro:

8. 5. ¿Porque motivo comprabicycletas?

Selecciona todos los que correspondan.

- 5.1 Para coleccionar
- 5.2 Por hobby
- 5.3 Por trabajo
- 5.4 Por educación
- 5.5 Por

deporte Otro:

9. **6. ¿Que le disgusta del proceso de compra de las bicicletas en general?**

Selecciona todos los que correspondan.

5.1 Marcas desconocidas a precio elevado

5.2 Precio y aspecto adecuado

5.3 Que no este lista a tiempo

5.4 precio accesible

5.5 No maneja

crédito Otro:

10. **6. ¿Cuántas bicicletas compra?**

Selecciona todos los que correspondan.

6.1 1

6.2 2

6.3 3

6.4 4

Otro:

11. **7. En promedio cuanto invierte en la compra de la bicicletas**

2.2 Marca solo un óvalo.

7.1 \$130.000 - \$472.500

7.2 \$472.501 - \$815.000

7.3 \$815.001 - \$1.157.500

7.4 \$1.157.501 - \$1.500.000

Otro:

12. **8. ¿Compraría usted una bicicleta personalizada?**

2.3 *Marca solo un óvalo.*

8.1 Si

8.2 No

Si contesta no de por terminada la encuesta

13. **9. ¿Qué elementos o partes personalizaría de su bicicleta?**

Selecciona todos los que correspondan.

9.1 Los pedales

9.2 Manzanas

9.3 Manubrio

9.5 Marco

9.6 Llantas

9.7 Tenedor de suspensión

9.8 El

plato Otro:

14. **10. ¿Qué accesorios le pondría a su bicicleta?**

10.1 Calcomanías

10.2 Pintura

10.3 Placas

10.4 Parrilla

10.5 Asiento o patos para el acompañante

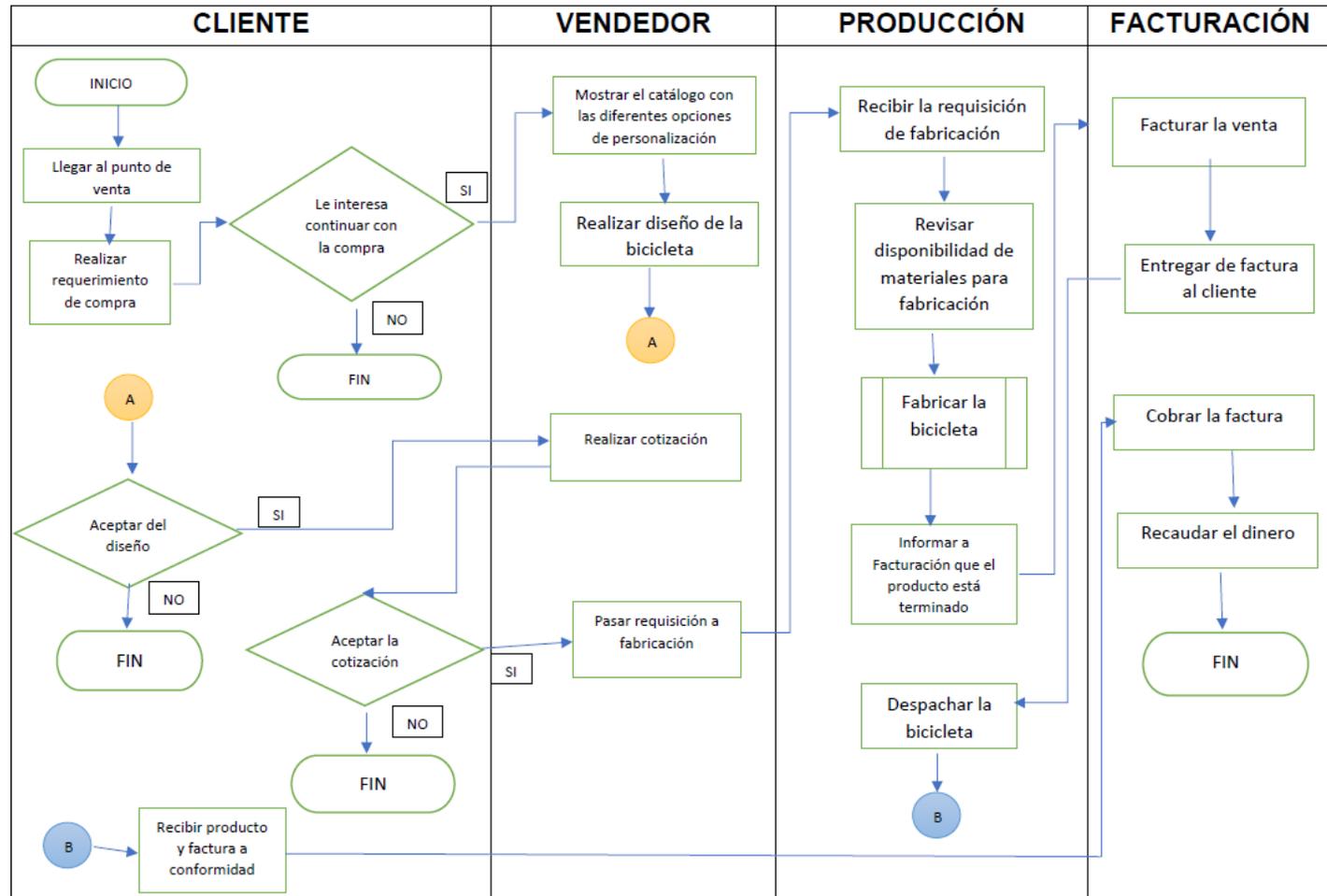
10.6 Forro para el Sillín

10.7 Mango

s Otro:

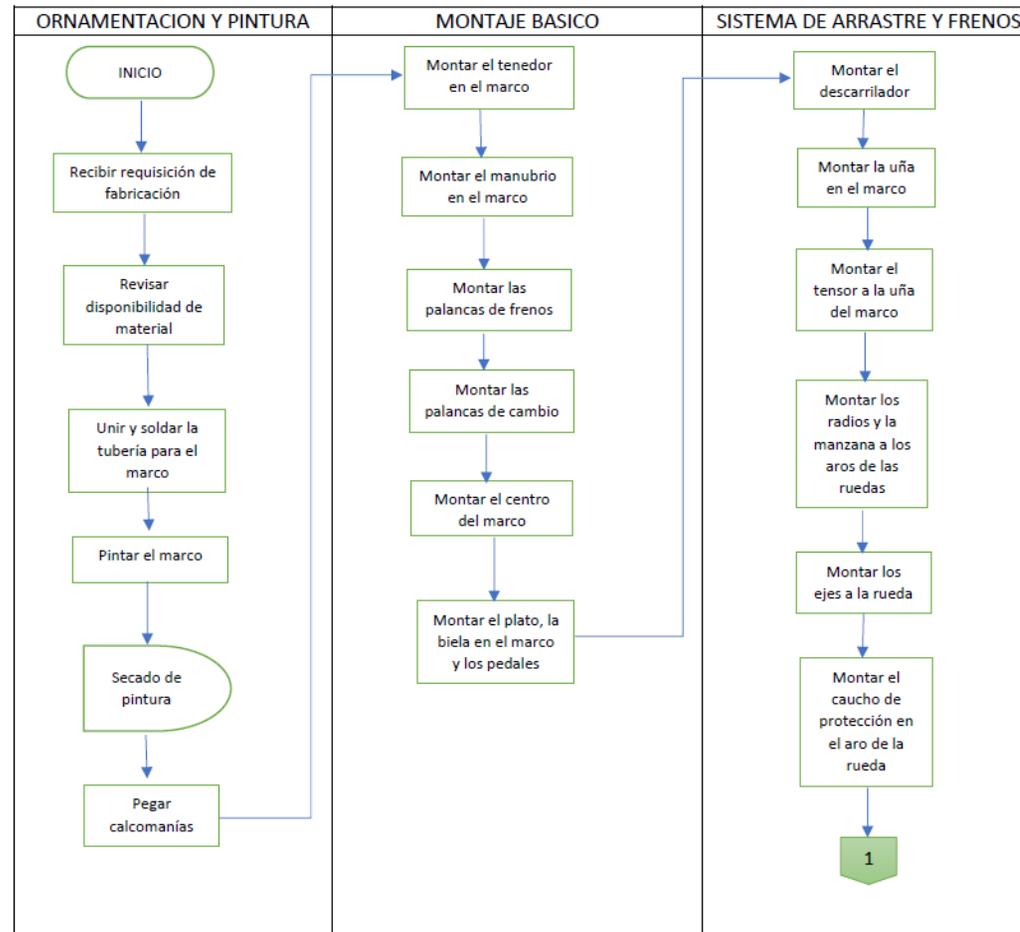
Anexo 4

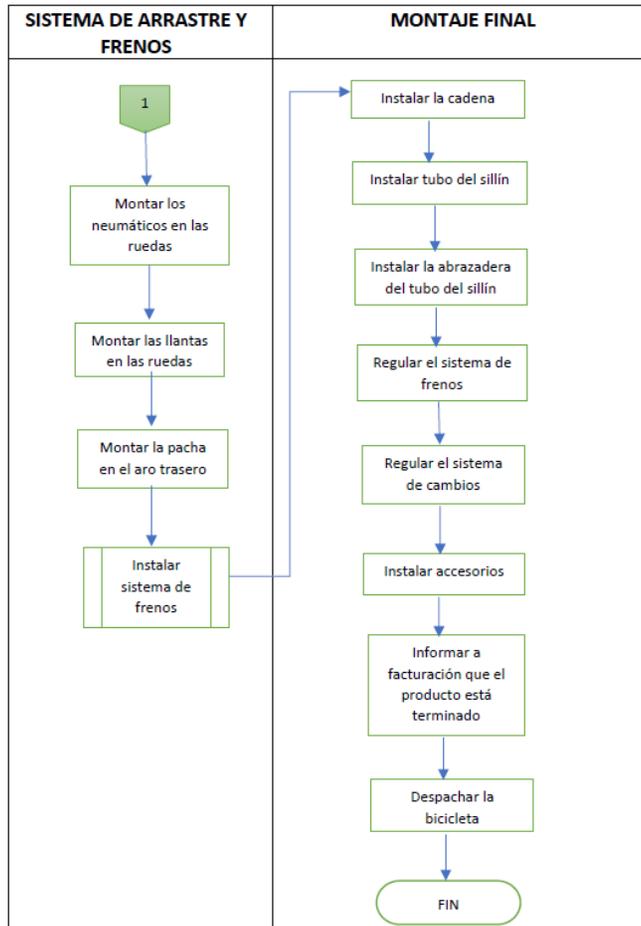
DIAGRAMA DE FLUJO: PROCESO GENERAL DE VENTA



Anexo 5

DIAGRAMA DE FLUJO: PROCESO DE ENSAMBLE





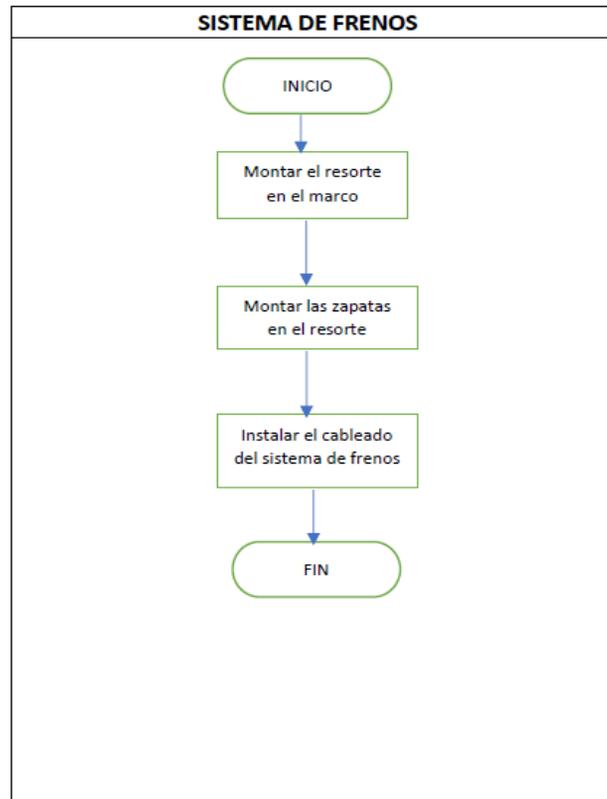
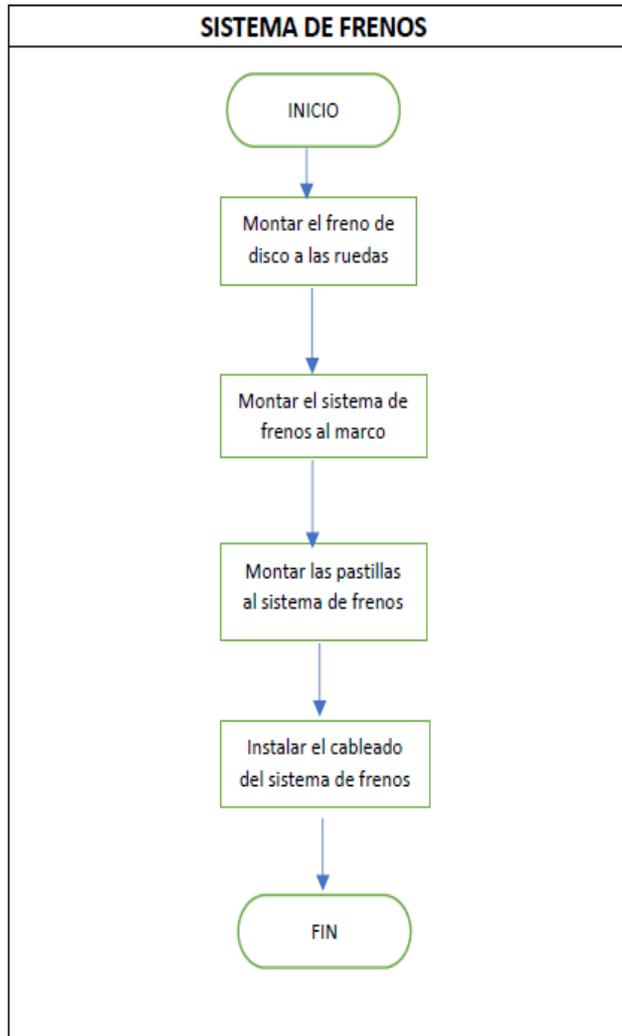
Anexo 6**DIAGRAMA DE FLUJO: SISTEMA DE FRENOS DE ZAPATA**

DIAGRAMA DE FLUJO: SISTEMA DE FRENOS DE DISCO

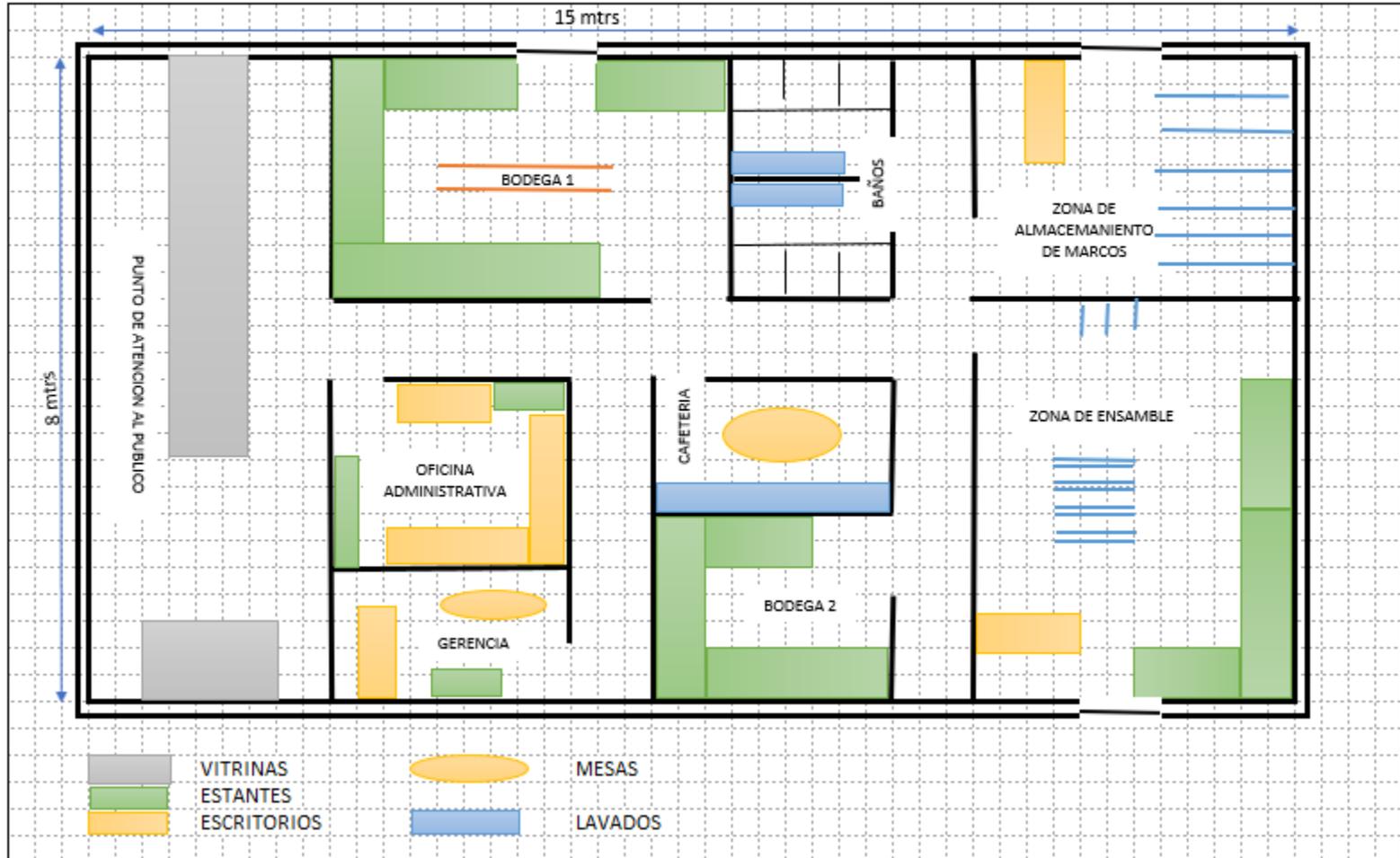


Anexo 7

Plano distribución de planta

Proceso realizado en la pla ENAMBLE DE BICICLETAS
 Elaborado po JEISSON CARAVALI , SINDY URIBE

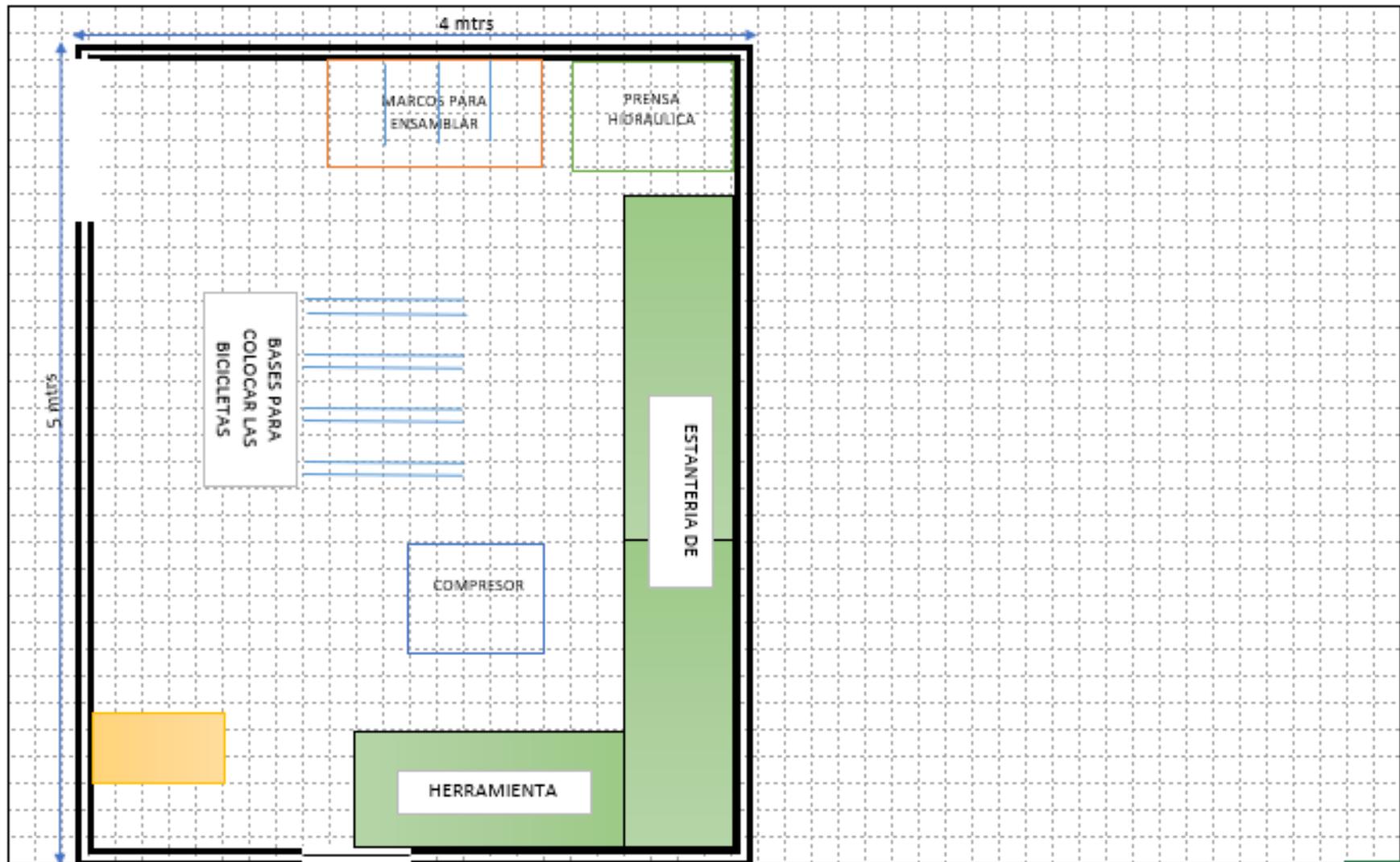
Elaborado el 30/08/2020
 Medidas e metros Escala 1:50



Plano distribución de planta: Zona de ensamble

Proceso realizado en la plar ENAMBLE DE BICICLETAS
Elaborado po JEISSON CARAVALI, SINDY URIBE

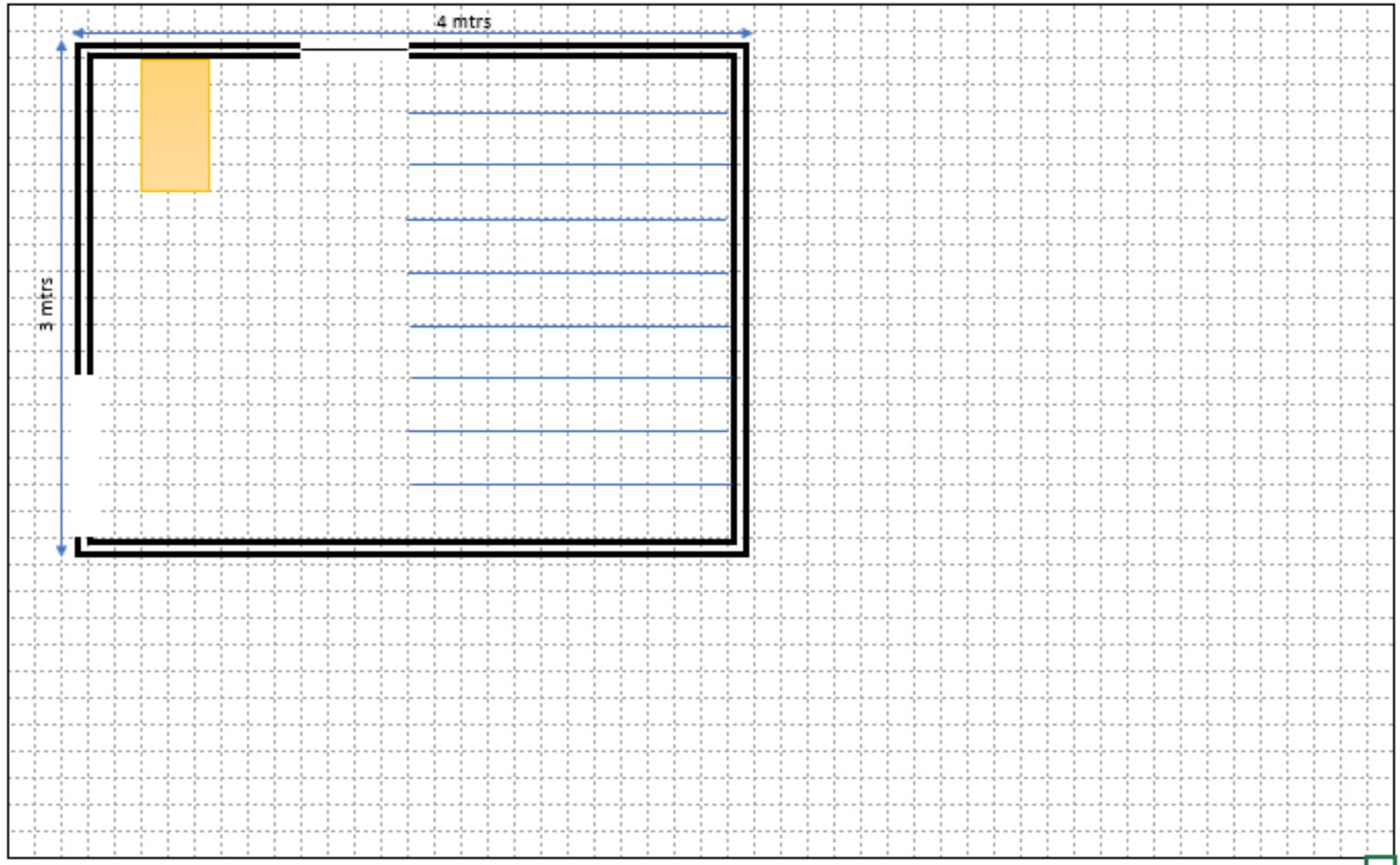
Elaborado el 30/08/2020
Medidas en metros Escala 1:50



Plano distribución de planta: Zona de almacenamiento de marcos

Proceso realizado en la plar ENAMBLE DE BICICLETAS
Elaborado po JEISSON CARÁVALI , SINDY URIBE

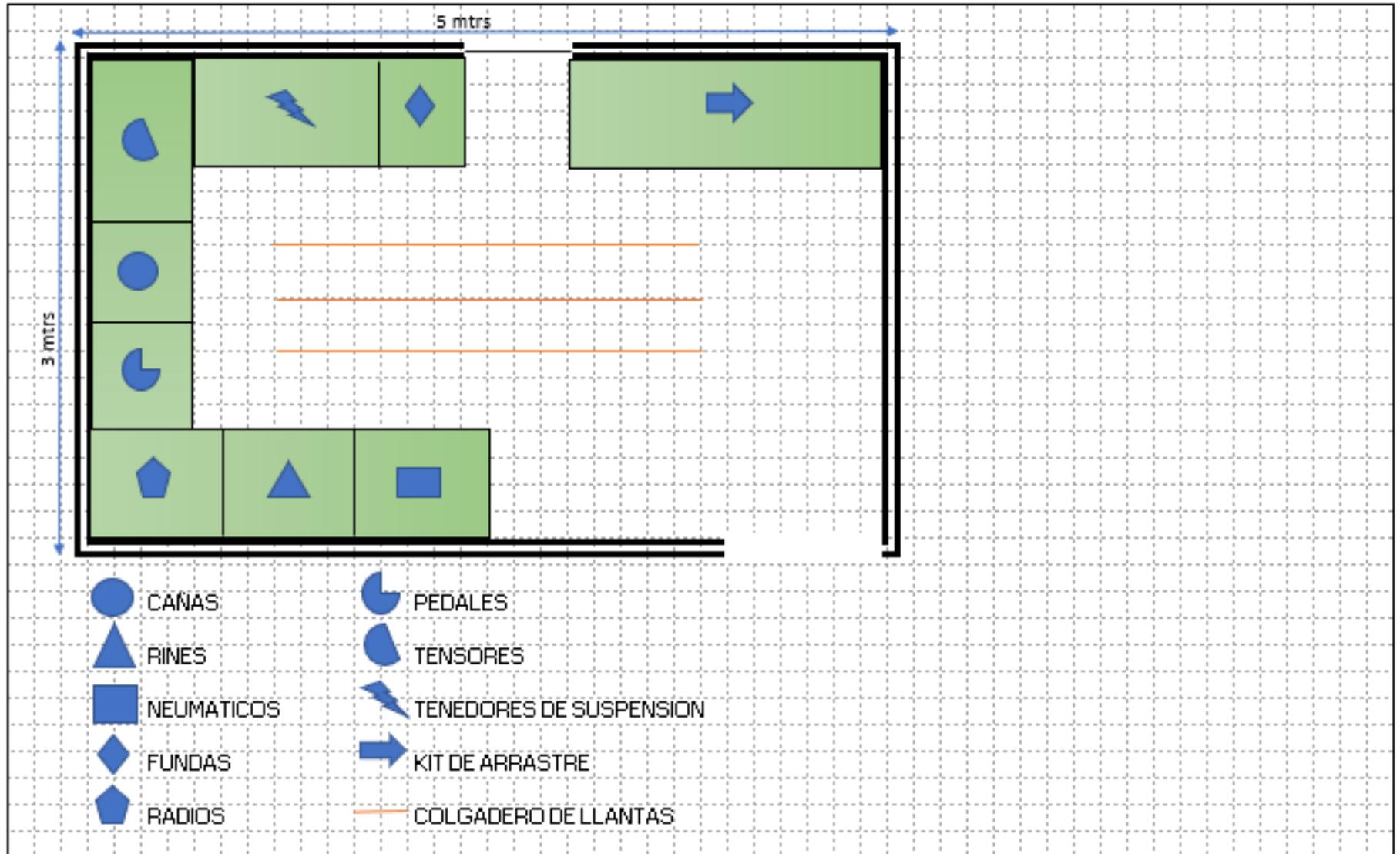
Elaborado el 30/08/2020
Medidas en metros Escala 1:50



Plano distribución de planta: Bodega 1

Proceso realizado en la par ENAMBLE DE BICICLETAS
 Elaborado por JEISSON CARAVALI, SINDY URIBE

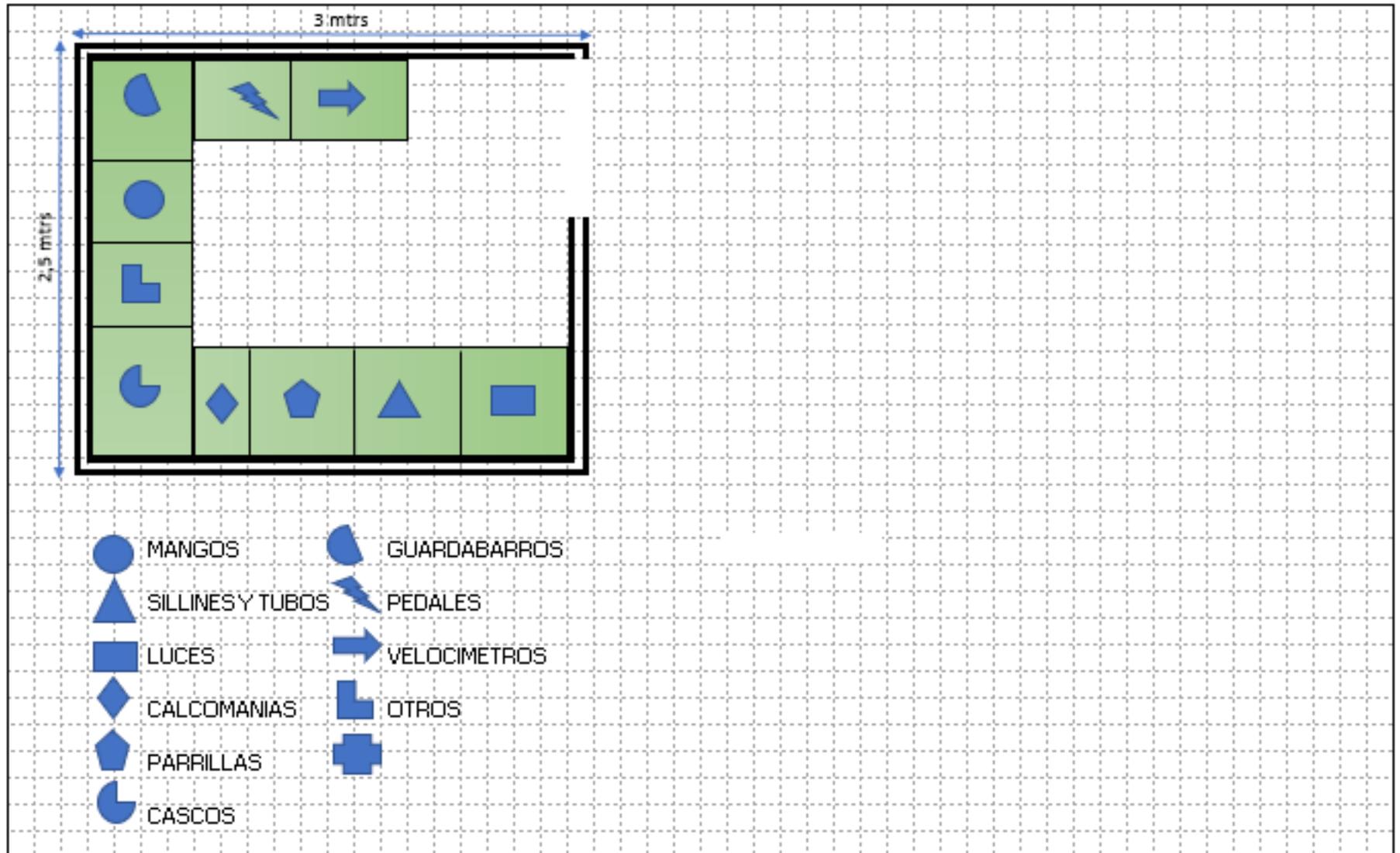
Elaborado el 30/08/2020
 Medidas en metros Escala 1:50



Plano distribución de planta: Bodega 2

Proceso realizado en la par ENAMBLE DE BICICLETAS
 Elaborado po JEISSON CARAVALI, SINDY URIBE

Elaborado el 30/08/2020
 Medidas en metros Escala 1:50



Anexo 9

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
2. Concepto <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <small>Espacio reservado para la DIAN</small>		4. Número de formulario			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		
14. Buzón electrónico					
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente		25. Tipo de documento		26. Número de identificación	
27. Fecha expedición					
Lugar de expedición		28. País	29. Departamento		
30. Ciudad/Municipio					
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre	
34. Otros nombres					
35. Razón social					
36. Nombre comercial				37. Sigla	
UBICACIÓN					
38. País		39. Departamento		40. Ciudad/Municipio	
41. Dirección principal					
42. Correo electrónico		43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica				Ocupación	
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	51. Código
				1	2
					52. Número establecimientos
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código					
1	2	3	4	6	8
7	8	9	10	11	12
13	14	16	17	18	19
20	21	22	23	24	26
28					
Obligados aduaneros			Exportadores		
54. Código			55. Forma	56. Tipo	Servicio
1	2	3	4	6	7
8	9	10			
11	12	13	14	16	17
18	19	20			
			1	2	3
			57. Modo		
			58. CPC		
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios:		61. Fecha:	
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.		
Parágrafo del artículo 1.6.1.2.2.1 del Decreto 1624 de 2016.			Firma autorizada:		
Firma del solicitante:			984. Nombre		
			985. Cargo		